5/95

ЭКО

ISSN 0131-7652







ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА,
ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО

5 (251) 1995

0131-7652. «ЭКО». 1995. № 5. 1-192.
Номер готовили: Т. М. Бойко,
Н. Н. Сидорова, Л. Л. Шаравина,
А. А. Яковлев
Художественный редактор И. В. Сокол.
Технический редактор Л. Ф. Зубринова.
Зав. редакцией Г. М. Чеверда.
Обложка В. П. Мочалова.

Адрес редакции: 630090 Новосибирск,
пр. Академика Лаврентьева, 17.
Тел.: (8-383-2) 35-67-83;
тел. в Москве: (8-095) 125-72-51.

Подписано к печати 20.04.95. Формат 84x108 1/32.
Офсетная печать.
Усл. печ. л. 10,1. Усл. кр.-отт. 19,1.
Уч.-изд. л. 10,9. Заказ 319
Новосибирская типография № 4
ВО «Наука», 630077 Новосибирск,
Станиславского, 25.
Издатель: РЕДАКЦИЯ ЖУРНАЛА ЭКО
Учредители: ОРДЕНА ЛЕНИНА
СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ РАН,
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ
И ОРГАНИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО
ПРОИЗВОДСТВА СО РАН,
РЕДАКЦИЯ ЖУРНАЛА ЭКО

В НОМЕРЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА И ПОВЕДЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ

2 БЕЛЯНОВА Е. В.
Поведение и мотивация российских предприятий

ИНСТИТУТЫ РЫНКА

18 САЛАХУТДИНОВА С. К.
Медицинское страхование

32 ДЕНИСОВА Л. И.
Американский фондовый рынок NASDAQ. К чему мы стремимся?

40 ПОЛЯКОВ В. Г.
Бизнес-консалтинг как инструмент преобразований

ЖИЗНЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Конверсия на Алтае

53 КАРПОВ А. В.
Быстро – не значит хаотично

64 ЩЕРБАКОВА Л.
Пять лет, которые потрясли экономику

80 ПРИЛЕПСКИЙ Б. В.
Кому нужна конверсия...

Как предприятие становится фирмой

Финансовая деятельность

82 БРУЕВА Г. И.
Эффективность вложенных средств

85 АРТЕМИНА А. Ф.
Всеобъемлющий контроль

Коммерческая деятельность

87 ТОПИН И. Н.
Сбыт продукции

90 ФОМИНА Г. М.
Маркетинг – новое понятие

Техническая политика

92 ОСИН А. И.
Время ли говорить об НТП?

93 ТИЩЕНКО В. А.
Новое производство

95 ДУНИН М. С.
Конструируем будущее фирмы

Кадровая работа

100 ЕФАНОВ А. И.
Новые грани кадровой работы

102 УЛАНОВА В. И., СИНИЦЫН В. В.
Переобучение кадров

КОНЪЮНКТУРНЫЙ ОБЗОР

105 СОКОЛОВ В. М.
Мировой рынок платины

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ОБЗОР

114 Тенденции экономического развития России

130 **Памяти Р. И. Шнипера**

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

132 ЛЕВИНТОВ А.
Особенности приватизации в России

148 Директорский корпус – за приватизацию?

150 ПИНДИЧ Ю. Ю.
Экономика внедрения сетей АСУ на предприятиях

СТРАНИЦЫ ИСТОРИИ

155 МЕДВЕДЕВ Ж.
Крепостные спецконтингенты Красной Армии

ЭКО-КОНСУЛЬТАЦИИ

171 БОЙКО Т.
Права потребителей

POST SCRIPTUM

192 ПЕРЛЮК А.
Фразы

ПОВЕДЕНИЕ И МОТИВАЦИЯ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Е. В. БЕЛЯНОВА,
Институт мировой экономики
и международных отношений РАН,
Москва



Важнейшие рыночные реформы — либерализация цен, демонтаж централизованной системы распределения ресурсов, децентрализация банковской системы, массовая приватизация — осуществлены. Пришла пора оценить реакцию микроуровня на них.

В статье использованы результаты опросов руководителей промышленных предприятий, проводимых ежемесячно с декабря 1991 г. в рамках долгосрочной исследовательской программы «Российский экономический барометр» («РЭБ») одноименным бюллетенем (главный редактор – С. П. Аукуционек). В выборку входит более 1000 промышленных, сельскохозяйственных предприятий и банков. Опросы проводятся на базе стандартных методик, применяемых на Западе при проведении конъюнктурных, инвестиционных и инновационных опросов, и оригинальной методики, нацеленной на изучение закономерностей развития переходной экономики, в основе которой лежит методология микроэкономического анализа перехода к рынку, разработанная С. П. Аукуционеком.

В статье обсуждаются три проблемы.

1. Как изменился процесс принятия хозяйственных решений за годы реформ, насколько предприятия свободны сегодня в принятии решений, в какой мере можно говорить об устранении административного контроля и о замене его рыночными механизмами контроля.

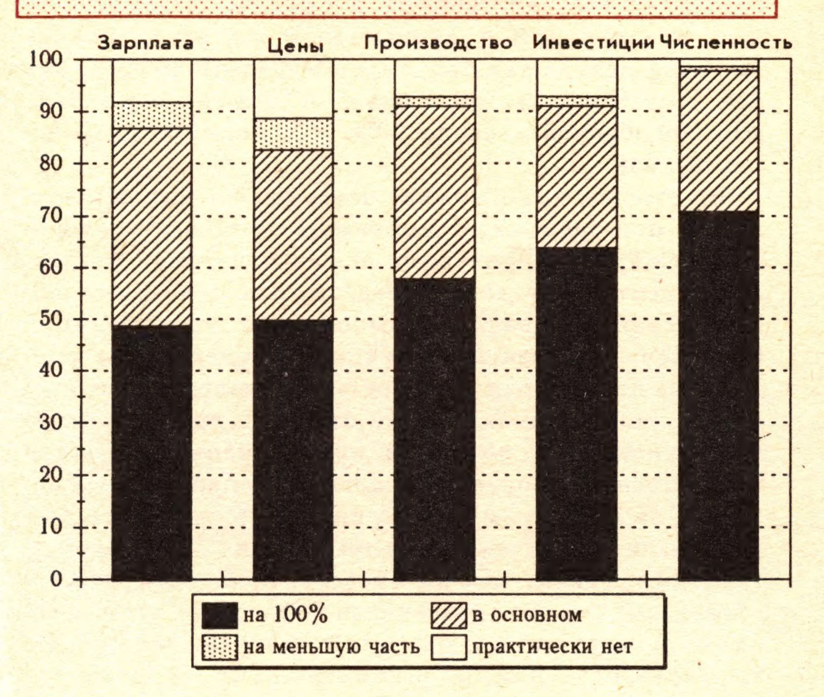
2. Каковы хозяйственные цели предприятий и способы их реализации, в какой мере они соответствуют стандартам рыночной экономики.

3. Какова степень распространенности рыночной стратегии предприятий, можно ли выделить группы предприятий-носителей рыночной стратегии, каковы их поведенческие характеристики.

Децентрализация процесса принятия решений

Хотя распространено мнение, что государство все еще контролирует основную массу предприятий (по оценкам печати – до 90%), руководители предприятий оценивают ситуацию совершенно иначе. По данным опросов, подавляющая часть российских предприятий самостоятельно принимает решения по поводу объема и структуры производства, инвестиций, количества занятых, устанавливает цены и зарплату. Это хорошо видно на диаграммах, где представлены усредненные данные по опросам, проведенным в 1994 г. (см. рис.). Вопросы в анкетах ставились так: «Можно ли утверждать, что теперь ваше предприятие само решает, чего и сколько ему производить?» При ответе предлагалось выбрать один из вариантов – «да, на 100%», «да, в основном», «да, но относительно меньшей части выпуска», «практически нет или очень незначительно». Аналогично строились вопросы и ответы по поводу цен, зарплаты, инвестиций и численности работников. Как видим, ответы «да, на 100%» и «да, в основном» дали на эти вопросы от 80% до почти 100% респондентов.

Отслеживая с помощью опросов развитие процесса децентрализации принятия решений в течение последних трех лет, приходим к выводу, что главными его движущими силами была не формальная приватизация предприятий, а либерализация цен и демонтаж системы распределения ресурсов. И на данный момент государственные предприятия в большинстве своем обладают не меньшей свободой принятия решений, чем приватизированные. При сравнении распределения ответов в этих двух группах кардинальных различий не обнаруживается.



На смену административному контролю над управлением предприятиями должны прийти рыночные формы: контроль со стороны банков, акционеров и фондового рынка. Однако на данный момент они еще развиты очень слабо.

Российские коммерческие банки, казалось бы, наиболее вероятные кандидаты на осуществление функций контроля над управлением предприятиями. По радикальности преобразований банковской системы Россия превзошла многие страны Восточной Европы. Однако контроль со стороны банков над управлением предприятиями до сих пор был ограничен целым рядом факторов.

Во-первых, предприятия сами по большей части являются учредителями банков. И хотя за последние два года доля государственных и бывших государственных предприятий в акционерном капитале банков уменьшалась, до сих пор, судя по данным опросов, она еще достаточно велика – около 50% в среднем у бывших спецбанков и около 20% – у новых коммерческих банков.

Во-вторых, значительная часть банков выполняла и до сих пор продолжает выполнять функции посредников между предприятиями и государством, распределяя централизованные кредиты. Какое-то время они даже конкурировали за выполнение этих функций (включая новые банки, в том числе крупнейшие из них). Надеясь на гарантии государства по возврату этих кредитов, банки в минимальной степени контролировали эти финансовые потоки и предприятия-получатели этих кредитов. Более того, согласно опросам, еще недавно именно этим предприятиям банки зачастую оказывали предпочтение и в тех случаях, когда предоставляли кредиты, за счет средств, привлеченных собственными силами, расценивая поддержку этих предприятий государством как гарантию погашения не только государственных, но и коммерческих кредитов.

Наконец, многие мелкие и средние банки просто не в состоянии нести издержки по контролю над предприятиями. И одновременно у более крупных банков с устойчивым финансовым положением и относительно квалифицированным персоналом кредиты производству зачастую составляют лишь незначительную часть активов, они в большей степени ориентированы на обслуживание торгового оборота, сделки на рынке межбанковских кредитов, валютные операции, операции с государственными краткосрочными облигациями, а в самое последнее время – еще и на торговлю российскими внешними долгами и драгоценными металлами.

Акционирование предприятий в ходе ваучерной приватизации кардинально не изменило ситуацию. С одной стороны, предприятия сделали все возможное, чтобы

ограничить участие аутсайдеров. С другой — сами банки, инвестиционные фонды и прочие потенциальные внешние инвесторы проявили слабый интерес к большинству предприятий. В результате большая часть акций оказалась в руках у трудовых коллективов, контроль над ними — у руководства предприятий, а участие внешних инвесторов в итоге оказалось весьма скромным, что хорошо видно из данных табл. 1 (таблицы основаны на опросах «РЭБ»). К концу ваучерной приватизации у половины предприятий вообще не было внешних акционеров и у 2/3 внешних акционеров не было в составе советов директоров. Предприятия-смежники вошли в советы директоров на 25% предприятий, инвестиционные фонды — только на 9%, а банки — на 7%.

Таблица 1

Акционеры и члены совета директоров приватизированных предприятий (июль 1994), % от общего числа респондентов — приватизированных предприятий

	Держатели акций	Члены совета директоров
Трудовой коллектив	97	73
Администрация	45	84
Местные фонды имущества	28	34
Другие предприятия	30	25
Инвестиционные фонды	28	9
Банки	4	7
Прочие внешние инвесторы	14	13

Контроль со стороны фондового рынка находится пока еще в самой зачаточной стадии — на рынке обращаются акции лишь незначительного числа акционированных предприятий и ликвидность большинства из них низка.

Таким образом, ожидаемый позитивный эффект от децентрализации процесса принятия решений — повышение эффективности производства — оказывается в решающей степени зависимым от целей руководителей предприятий и методов их реализации.

Посмотрим, как сами руководители определяют хозяйственные цели предприятий. Вопрос в анкетах ставился так: «Достижению каких целей в первую очередь объективно соответствовало поведение вашего предприятия за последние полгода?» Респондентам предлагалось выбрать не более двух из предложенных показателей (прибыль, выпуск, зарплата, численность работников, финансовое состояние и т. д.), которые они стремились соответственно максимизировать, увеличить, сохранить или улучшить. Результаты представлены в табл. 2.

Таблица 2

Основные цели хозяйственной деятельности, (ноябрь 1994 г.), % от числа опрошенных в каждой группе

Цель	Все предприятия	Приватизированные	Государственные
Максимизировать, увеличить, сохранить или улучшить:			
финансовое положение	56	58	52
объем выпуска	43	40	48
прибыль	23	23	22
занятость	22	20	26
общий объем прибыли и зарплаты	19	16	24
среднюю зарплату	19	24	10
доходы руководства	1	1	0
госдотации и т. п.	0	0	0
прочее	1	1	0

Наивысший рейтинг, как видим, у финансового положения, ему немного уступает выпуск, рейтинг прибыли почти вдвое ниже выпуска и сопоставим с рейтингом зарплаты и численности. Причем радикальных различий между приватизированными и государственными предприятиями здесь также нет.

Если оценивать иерархию целей исходя из текущего состояния конъюнктуры в промышленности — спада

производства и платежного кризиса, то наивысший рейтинг финансового состояния и соотношение его с рейтингом прибыли, возможно, в какой-то мере соответствует структуре целевой функции фирм в рыночной экономике в фазе кризиса – то есть в период, когда стратегия максимизации прибыли отодвигается на второй план, уступая место поддержанию платежеспособности.

Однако здесь возникает вопрос: что значит для российских предприятий улучшение финансового положения? Какое поведение соответствует реализации этой цели? Насколько оно сходно с поведением фирм в рыночной экономике в аналогичной ситуации?

Сначала о финансовом положении. Для фирм в рыночной экономике в условиях платежного кризиса улучшение текущего финансового положения однозначно связано с оплатой долгов, срок погашения которых наступил. Обычно платежный кризис развивается очень быстро – в пределах квартала (он легко датируется через динамику краткосрочных процентных ставок – от начала их взлета до начала столь же резкого падения). Схема развития событий такова: скачкообразный рост задолженности по коммерческому кредиту, резкое увеличение спроса на краткосрочные ссуды при одновременном сокращении их предложения, превращение ликвидных активов в платежные средства. Далее следуют снижение задолженности по коммерческому кредиту, общий спад напряженности в системе кредитных связей. Важно при этом подчеркнуть, что лихорадочная активность фирм по поддержанию платежеспособности вызвана реальностью угрозы банкротства. В итоге одни фирмы поправляют свое финансовое положение, другим избежать банкротства не удается.

Действует ли эта схема в России? Пока нет. И прежде всего потому, что, как показал опыт последних двух лет, от введения Закона о банкротстве до реальных банкротств – огромная дистанция. Угроза банкротства еще не стала доминантой поведения российских

предприятий в условиях кризиса, поэтому своевременное погашение долгов не является их приоритетной задачей. Об этом говорят и сама продолжительность платежного кризиса, и масштабы просроченной задолженности предприятий поставщикам и банкам. Но, пожалуй, наиболее красноречивым свидетельством является такой парадоксальный по меркам рыночной экономики факт: рост просроченной задолженности сопровождается не сокращением, а увеличением ликвидных активов предприятий. Причем эта тенденция прослеживается не только при анализе агрегированных данных сводного финансового баланса предприятий, но, как показывает выборочное обследование Федерального агентства по несостоятельности, и на уровне индивидуальных предприятий.

Опросы выявляют характерную асимметрию в отношении предприятий к своим и чужим долгам. На протяжении последних двух лет, отвечая на вопрос: «Что в первую очередь необходимо для вашего предприятия, чтобы быстрее приспособиться к сложившимся условиям?» – наибольшее число предприятий (около 60%) указывает на необходимость вернуть долги других предприятий; расплатиться же с долгами поставщикам и банкам считают существенным соответственно в 1,5–2,5 раза меньше респондентов.

Таким образом, в целом поведение российских предприятий в условиях платежного кризиса заметно отличается от поведения рыночных фирм. И критерии, которыми пользуются наши предприятия при оценке своего финансового положения, отличаются от рыночных: расчеты с кредиторами не стоят у них на первом месте. Но что же тогда? Возможно, одним из важнейших критериев является способность выплачивать зарплату работникам. Не случайно треть предприятий, указавших в качестве цели на финансовое положение, одновременно отметило зарплату или численность коллектива. Косвенно подтверждает такое предположение и другой факт: у предприятий, считающих свое финансо-

вое положение нормальным, зарплата на 40% выше, чем у оценивающих его как плохое.

Какое же поведение предприятий могло в таком случае соответствовать цели улучшить финансовое положение? Они могли, например, совершить удачные бартерные сделки и приобрести сырье, материалы или оборудование, не расходуя при этом денежные средства, или получить кредит, или вернуть долги других предприятий. И при этом состояние их расчетов с кредиторами могло не улучшиться, а ухудшиться.

Обратимся теперь ко второму вопросу, связанному с ранжировкой хозяйственных целей предприятий: почему после нескольких лет реформ такие цели, как выпуск, численность работников и зарплата, все еще не менее или даже более важны, чем прибыль?

По крайней мере один из ответов на этот вопрос, на мой взгляд, лежит за пределами чисто хозяйственной мотивации предприятий. Схематично его можно изложить так. Выживание российских предприятий до сих пор зависело не столько от рыночных факторов – их конкурентоспособности, прибыльности, финансового положения, сколько от их веса в существующей общественно-политической системе, определяющего их взаимоотношения с местными и федеральными органами власти, эффективность лоббирования. Этот вес, как можно предположить, зависит от того, что и сколько предприятие производит и какова численность его работников. Стремление сохранить этот вес (назовем это условно консервативной стратегией) может снижать заинтересованность руководства в повышении эффективности производства, снижении издержек посредством устранения нерентабельных производств и увольнения незанятых в производстве работников.

По данным опросов, более чем на 60% предприятий есть убыточные производства. Более чем на 80% предприятий есть избыточная рабочая сила, в среднем она недоиспользуется на 25%. И как результат – четверть промышленных предприятий убыточна и еще у стольких же доходы равны расходам.

Реализуя консервативную стратегию, предприятия могут завтра проиграть, если правила игры кардинально изменятся, но одновременно они имеют больше шансов участвовать в формировании правил игры и быть более застрахованными от их нежелательных изменений.

Можно даже предположить, что чем больший кризисный потенциал накапливается внутри предприятий, тем больше при прочих равных условиях политическое влияние промышленников. Между ними и органами власти как бы заключена система неформальных контрактов. Меняются представители сторон, постоянно пересматриваются условия контракта, однако он до сих пор не прерван в силу взаимной зависимости сторон. В результате на пятом году кризиса вместо массовой безработицы мы имеем тысячи незанятых, но неуволенных работников, а вместо массовых банкротств – сотни убыточных, но функционирующих предприятий.

Ожидания и поведение

Сравнительный анализ групп предприятий, выделенных по различным признакам, позволил установить, что на их поведение заметное влияние оказывает оценка будущих перспектив экономического развития. Поведение предприятий, ожидающих быстрого выхода экономики из кризиса, отличается по ряду существенных параметров от тех, кто считает, что он продлится долго.

Сравнивались две группы предприятий за более чем полуторагодовой период. В первую группу вошли предприятия, считающие, что кризис продлится не более трех лет (в среднем – 2 года); во вторую – те, кто ожидает его окончания не ранее чем через 7 лет (в среднем через 11 лет). Для удобства назовем первых условно «авангардом», а вторых –«арьергардом».

Коротко результаты анализа можно сформулировать следующим образом. Оказалось, что первая группа – «авангард» – превосходит вторую по концентрации в ней инноваторов. Причем под инновациями я здесь

имею в виду инновации в самом широком смысле слова: не только внедрение новых продуктов и технологий, не только специфические организационные инновации, но и изменения в образе экономического мышления руководителей предприятий.

Ниже приводятся некоторые данные, иллюстрирующие этот тезис.

Сначала о технологических нововведениях.

1. В группе «авангарда» доля предприятий, осуществивших нововведения, была в 1,6 раза выше, чем в группе «арьергарда» (табл. 3).

Таблица 3

Распределение ответов на вопрос: **«Осуществлялись ли на вашем предприятии нововведения в 1992–1993 гг.?» (июль 1993 г.), % от общего количества респондентов в каждой группе**

Вариант ответа	«Авангард»	«Арьергард»	По всей выборке
«Да»	87	54	65
«Нет»	13	46	35

2. «Авангард» осуществлял более радикальные изменения ассортимента продукции. В этой группе превалировало стремление к выпуску новой продукции, в то время как у «арьергарда» – к обновлению старой (табл. 4).

Таблица 4

Цели обновления продукции (июль 1993 г.), % от общего количества инноваторов в каждой группе

Цель	«Авангард»	«Арьергард»
1. Модификация выпускаемой продукции	26	44
2. Расширение номенклатуры в рамках основной сферы деятельности	57	47
3. Выход за рамки основной сферы деятельности предприятия	17	9
4. (2 + 3) / 1	2,8	1,8

3. «Авангард» обновлял свою продукцию гораздо активнее, чем «арьергард». Из табл. 5, где представлена структура продукции по фазам «жизненного цикла», видно, что баланс между первой и последней его фазами в первой группе составляет (+11), а во второй – (–13).

Таблица 5

Структура продукции по фазам «жизненного цикла» (июль 1993 г.), % от общего объема продукции в каждой группе

Фаза	«Авангард»	«Арьергард»
А. Поступление на рынок	35	11
Б. Рост	15	10
В. Стабилизация	26	55
Г. Падение	24	24
Баланс: (А–Г)	+11	–13

4. Подавляющее большинство инновационных проектов в обеих группах было разработано самими предприятиями. Различия между группами касаются внешних разработчиков: каждое десятое предприятие «авангарда» пользовалось услугами частных фирм, в то время как «арьергард» полностью полагался на государственные научно-исследовательские учреждения (табл. 6).

Таблица 6

Исполнители НИОКР (июль 1993 г.), % от общего количества инноваторов в каждой группе

Исполнитель	«Авангард»	«Арьергард»
Само предприятие	84	91
Государственные НИИ	5	9
Частные фирмы	11	0

«Авангард» опережал «арьергард» не только по технологическим, но и по организационным нововведе-

ниям. Опрос в октябре 1993 г. (в обеих группах было приватизировано около 3/5 предприятий), результаты которого представлены в табл. 7, показал следующее:

– 60% предприятий группы «авангарда» сообщили, что собрание акционеров уже проведено, и почти на 70% выбран совет директоров; соответствующие цифры в группе «арьергарда» вдвое ниже;

– в среднем по первой группе уставный капитал более диверсифицирован, ярче выражена роль внешних инвесторов;

– состав управленческого персонала в обеих группах не подвергся существенным изменениям, и все же доля замещенных руководителей в «авангарде» была в 2,5 раза больше по сравнению с «арьергардом».

Таблица 7

Изменения в структуре собственности и управления (октябрь 1993 г.), % от общего числа приватизированных предприятий в каждой группе

Факты	«Авангард»	«Арьергард»
Собрание акционеров проведено	61	31
Совет директоров избран	69	36
Акционерами являются:		
трудовой коллектив	97	97
администрация	47	28
инвестиционные фонды	27	12
другие предприятия	29	20
банки	3	0
другие	20	12
Администрация обновилась (к октябрю 1993 г.) на:	10	4

И, наконец, об изменениях в образе экономического мышления. Похоже, что большинство руководителей предприятий из группы «авангарда» уже сделали выбор экономической системы, при которой им хотелось бы жить и работать. Данные табл. 8 показывают, что для 3/4 из них несомненна необходимость про-

должения рыночных реформ. Доля респондентов в «арьергарде», разделяющих это убеждение, вдвое меньше. Половина их затрудняются в выборе.

Таблица 8

Распределение ответов на вопрос:
«Что, по вашему мнению, дало бы больший позитивный эффект для хозяйства страны в 2—3-летней перспективе?» **(апрель 1993 г.),**
% от общего числа предприятий в каждой группе

Вариант ответа	«Авангард»	«Арьергард»
Восстановление прежней плановой системы (образца 70–80 гг.)	7	12
Продолжение рыночных реформ	76	38
Трудно сказать	17	50

Как видно из данных табл. 9, треть респондентов из группы «авангарда» убеждены в том, что жесткая кредитно-денежная политика поможет оздоровлению экономики больше, чем стимулирование производства, которое до сих пор осуществлялось в основном за счет льготного кредитования. В то же время «арьергард» продолжает возлагать надежды на государственную поддержку и, таким образом, «голосующих» за политику снижения темпов инфляции среди них меньше, чем в «авангарде», а ожидающих от правительства мер по стимулированию производства — соответственно больше.

Таблица 9

Что, на ваш взгляд, сейчас важнее для российской экономики: замедлить инфляцию или стимулировать производство?
(в среднем по четырем опросам с июля 1993 по апрель 1994 г.),
% от общего количества предприятий в каждой группе

Вариант ответа	«Авангард»	«Арьергард»
Замедлить инфляцию	33	16
Стимулировать производство	61	77
Трудно сказать	6	7

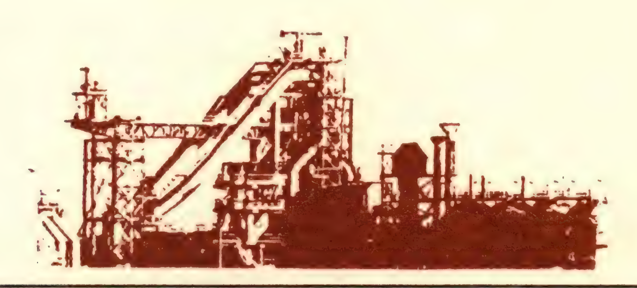
При известной доли фантазии можно попробовать описать портрет переходных инноваторов. Они считают процесс перехода к рынку необратимым, в большей степени полагаются на собственные силы, чем на поддержку государства, и в соответствии с этим сделали уже вполне определенные шаги по реформированию экономики на микроуровне. Остается только надеяться, что и в переходной экономике может действовать описанный Шумпетером кумулятивный механизм, в соответствии с которым появление одного или нескольких инноваторов облегчает появление все новых и новых во все возрастающих масштабах.

* * *

Директора российских промышленных предприятий сегодня обладают большей свободой принятия решений, чем директора в плановой экономике, и, возможно, чем менеджеры корпораций в рыночной экономике. Однако система их стимулов и ограничений еще не изменилась таким образом, чтобы побуждать их использовать полученную свободу в целях повышения эффективности производства. Об этом свидетельствует наличие нерентабельных производств и избыточной рабочей силы на большей части предприятий.

Среда, в которой функционируют предприятия, по ряду параметров отличается от рыночной, прежде всего по степени жесткости бюджетных ограничений. Последнее наглядно выражается в отсутствии массовых банкротств при большом количестве убыточных предприятий. Во многом это - результат воздействия самих предприятий на формирование хозяйственной среды.

Тем не менее прорыночная модификация поведения предприятий все же происходит. Хотя, вероятно, не столько под воздействием текущих условий их функционирования, сколько в предвосхищении радикальных изменений этих условий.





МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ

С. К. САЛАХУТДИНОВА,
кандидат экономических наук,
Москва

Медицинское страхование теперь касается каждого из нас. С ним связана кардинальная реформа в российском здравоохранении. Ее начало положено в 1991 г. принятием Закона «О медицинском страховании граждан в Российской Федерации». В последующие годы вносились поправки в этот Закон, вырабатывались необходимые положения, типовые правила, рождались «действующие лица» (Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды, страховые медицинские организации, а медицинские учреждения получали разрешение на соответствующую деятельность), отлаживались взаимоотношения между ними. До населения дело не доходило вплоть до 1994 г., когда начали выдаваться страховые полисы.

Закон «О медицинском страховании граждан» ввел две формы – обязательное и добровольное медицинское страхование.

Но вначале введем основные понятия.

Страхователь – тот, кто платит страховые взносы (государство, работодатель, сам человек).

Страховщик – организация, которая проводит страхование, образует страховой фонд и управляет им. Страховщик берет на себя обязательство возместить ущерб страхователю, т.е. выплатить страховую сумму (страховое возмещение) при наступлении страховых случаев, оговоренных в страховом договоре.

Страховой риск – событие, которое может произойти и принести материальный ущерб потерпевшему; на потенциальную возможность его наступления проводится страхование. Это могут быть пожар, наводнение, землетрясение, кража, утрата трудоспособности от несчастного случая или болезни, смерть и т.п.

Страховой случай – это фактически случившаяся одна из этих возможных неприятностей, ущерб от которой страховщик обязан возместить.

Застрахованный – человек, в пользу которого заключен страховой договор. Если случится неприятность, от которой он был застрахован (т.е. наступил страховой случай), он получит от страховой компании (страховщика) определенную в договоре страховую сумму.

Страховой взнос, страховой платеж или, что то же самое, страховая премия – вознаграждение, которое страховщик получает от страхователя за оказание страховой услуги.

Различают разовую и текущие премии.

Разовая премия выплачивается целиком при заключении договора страхования и используется в основном при страховании жизни, пожизненном страховании от несчастных случаев, в краткосрочных

договорах страхования. Гораздо чаще на практике встречаются ***текущие премии – первоначальная*** (пока страхователь ее не уплатит, страховщик свободен от каких-либо обязательств перед застрахованным) и ***последующие*** премии, которые уплачиваются периодически (например, раз в квартал), в рассрочку.

Чтобы страховая компания не обанкротилась, ее расходы (выплаты страховых сумм и затраты на собственное содержание) не должны превышать доходы, собранные в виде страховых платежей. Страховщик может расходовать на свои нужды по ведению дела лишь несколько процентов от собираемых страховых премий. Основная же доля страховых платежей предназначается на выплату страхового возмещения и резервируется до истечения срока договора.

Страховой договор заключают страхователь и страховщик. В нем отражаются их права и обязанности, страховые случаи, объект страхования, величина страховой суммы, порядок и сроки ее выплаты, срок действия договора, период ответственности страховщика по своим обязательствам, размер и порядок уплаты страховой премии, порядок урегулирования споров и т.п.

Заключение договора страхования подтверждается выдачей ***страхового полиса*** (слово «полис» означает расписку, квитанцию).

Обязательное медицинское страхование (ОМС)

Эта форма является ветвью социального страхования. Обязательное медицинское страхование должно обеспечить всем, независимо от возраста, социального положения, места жительства и доходов, равные возможности в получении определенного уровня медицинской помощи. Причем, как и в прежней системе, бесплатно.

Этот уровень задается программой обязательного медицинского страхования – она учитывает специфику территории. Скажем, москвичи не болеют биогенментозом, поэтому в московской программе не будет мер по его профилактике и лечению. Но они чрезвычайно актуальны для Тюмени, где едят сырое мясо и рыбу.

Местные власти вольны разнообразить предоставляемые виды медицинской помощи, но не могут заузить их и не уложиться в некий стандарт, действующий на территории всей России. Официально он называется перечнем видов медицинской помощи, входящих в Базовую программу обязательного медицинского страхования граждан РФ. Базовая программа принята правительством 23 января 1992 г., а перечень утвержден приказом Минздрава № 146 от 21 июня 1993 г.

Услуги, которые гарантированы в любой точке России бесплатно:

- скорая и неотложная медицинская помощь при внезапных состояниях и заболеваниях, угрожающих жизни больного; при несчастных случаях, отравлениях и травмах; при родах и острых состояниях в период беременности; при острых тяжелых заболеваниях; при острых состояниях больного, угрожающих жизни и здоровью окружающих;
- первичная медико-социальная помощь (включая доврачебную помощь и помощь на дому больным, инвалидам и престарелым);
- диагностика, лечение и профилактика заболеваний в амбулаторно-поликлинических условиях (включая консультации специалистов, прививки, профилактические мероприятия детям и подросткам до 18 лет, периодические медицинские осмотры декретированных контингентов, дородовой и послеродовой патронаж, контрацепцию, прерывание беременности в ранние сроки);
- восстановительное лечение, реабилитация и динамическое наблюдение детей и подростков, инвалидов, участников Великой отечественной войны и приравненных к ним лиц, участников войны в Афганистане, ликвидации аварии на Чернобыльской АЭС;

- стационарная медицинская помощь больным с острыми заболеваниями и обострениями хронических заболеваний, нуждающимся в госпитализации, интенсивной терапии и круглосуточном наблюдении; при травмах, отравлениях, ожогах; при инфекционных заболеваниях, требующих изоляции в стационарах; при патологии беременности, родах и абортах по медицинским и немедицинским (социальным) показателям; плановая госпитализация для диагностических исследований и лечения.

Медицинские услуги, которые не вошли в этот перечень, предстоит оплачивать нам самим непосредственно врачу (или медицинскому учреждению) либо через систему частного (добровольного) медицинского страхования (о нем речь впереди).

Платные услуги сверх гарантированных государством:

- косметологические услуги; гомеопатическое лечение; нетрадиционные методы лечения; зубное протезирование (за исключением лиц, для которых оно предусмотрено специальным решением государственных органов); медицинские услуги, предоставляемые по желанию граждан; профосмотры; кератомия без медицинских показаний; судебно-медицинская экспертиза в порядке личной инициативы граждан; санаторно-курортное лечение (за исключением санаториев Минздрава); анонимная диагностика и лечение (за исключением обследований на СПИД); медикаментозное обеспечение амбулаторных больных (за исключением больных и социальных групп населения, имеющих льготы); услуги центров здоровья; обучение приемам реанимации и другим видам экстренной помощи; медицинское обеспечение спортивных состязаний, оздоровительных, трудовых лагерей и массовых общественных мероприятий; бытовые и сервисные услуги повышенной комфортности.

В территориальной программе должны оговариваться и условия оказания медицинских услуг (например, количество коек в палате, квалификация специалиста, нормы питания и т.п.). Где-то это уже есть, а какие-то программы пока недостаточно конкретны. И тем не менее,

если вы захотите лежать в отдельной палате, смотреть телевизор, иметь усиленное питание, оперироваться у известного профессора или академика, за это нужно будет заплатить отдельно.

Получая страховой полис, требуйте, чтобы вас ознакомили с этой программой. Кстати, выдают страховые полисы по-разному. Например, в Ставропольском крае в сельской местности их разносят по домам, во многих областных городах выдают работникам на предприятиях, а москвичам – в поликлиниках по месту прописки.

Кто платит за бесплатные для населения медицинские услуги?

С переходом к обязательному медицинскому страхованию здравоохранение, кроме бюджетных вливаний, получает дополнительные внебюджетные средства от сбора страховых взносов. За работающих граждан их оплачивают работодатели в размере 3,6% фонда заработной платы. Этот взнос входит в себестоимость продукции и аналогичен другим социальным взносам (взносу в пенсионный фонд, фонды занятости, социального страхования). За неработающих (пенсионеров, детей, безработных) страховой взнос оплачивает государство.

Величина взносов соответствует доходу застрахованного, поскольку взнос устанавливается в процентах к фонду заработной платы, а услуги оказываются в соответствии со состоянием здоровья независимо от величины взносов на каждого человека. Тем самым пенсионерам, традиционно чаще болеющим, и лицам с низкими доходами обеспечивается равный доступ к гарантированным медицинским услугам. Действует принцип «общественной солидарности», когда здоровые несут расходы за больных, молодые – за старых, а хорошо обеспеченные – за малоимущих.

Венчает ее Федеральный фонд ОМС, который выравнивает объемы и качество медицинской помощи по всем регионам.

На конкретных территориях эту систему организуют территориальные фонды. Нет их лишь в Чечне, Якутии и Нижегородской области. Но в полной мере они начали работать пока далеко не везде. Территориальный фонд ОМС собирает страховые взносы со страхователей – предприятий, организаций, учреждений – за их работников, и с местных властей – за неработающих жителей. Полученные деньги он распределяет среди страховщиков – страховых медицинских компаний. Чем больше застрахованных, тем больше компания получит средств. Этими деньгами она оплачивает счета медицинских учреждений за оказанные населению услуги в рамках программы обязательного медицинского страхования. В тех регионах, где страховые компании еще не созданы, фонды сами становятся страховщиками и оплачивают эти счета. Фонды должны следить, чтобы застрахованные получали те услуги, которые им положены.

К работе в системе ОМС допускаются только те медицинские учреждения, которые получили лицензию. Чтобы ее получить, нужны соответствующая материальная база, аппаратура и оснащение должного качества и квалифицированные специалисты. «Проштрафившиеся» (нарушившие законодательство в области охраны здоровья) медучреждения могут лишиться лицензии.

Страховая медицинская организация отныне заключает договоры ОМС с лечебными учреждениями. В нем оговаривается, что медики получают деньги только за реально оказанные услуги, т.е. по факту: у медиков появляется стимул к интенсивной и качественной работе.

Уже сейчас в договорах ОМС предусматривается, что поликлиника должна побеспокоиться о пациенте и обеспечить ему требуемую помощь если не у себя, то за свой счет в другой поликлинике, уведомив об этом страховщика. Где и как делать анализы, посетить нужного специалиста и т.д. – это трудности поликлиники, а не пациента. Может случиться, что больному необходима медицинская услуга, на оказание которой поликлиника не имеет лицензии. Тогда она обязана перевести пациента за счет средств страховщика в учреждение, имеющее соответствующую лицензию.

Может ли пациент выбирать страховую компанию, лечебное учреждение и врача?

Закон «О медицинском страховании граждан в РФ» дал нам такое право. Однако...

На практике страховую компанию выбирает не застрахованный, а страхователь (предприятие), который заключает с ней договор ОМС. Хорошо, если «вкусы» застрахованных и страхователя совпадут. А если нет? Тогда застрахованному остается смириться. Вы можете сменить страховую компанию, если устроитесь работать на другое предприятие. Да и то лишь в том случае, если у него заключен договор ОМС с иной страховой компанией. Что на первых порах будет возможно далеко не во всех городах, а тем более в сельской местности.

В Москве с ее 9-миллионным населением и огромным количеством предприятий и медицинских учреждений ситуация особая. С учетом специфики столицы как уникального мегаполиса все лечебные учреждения города поделены между медицинскими страховыми компаниями. Страховые полисы выдаются не на предприятиях, а в поликлиниках по месту прописки. Поэтому, получив полис, человек автоматически оказывается клиентом той страховой компании, с которой у данной поликлиники заключен договор. Чтобы сменить страховую компанию, нужно выбрать ту поликлинику,

которая «дружит» с понравившейся вам страховой компанией, прийти с полисом в выбранную поликлинику, открепившись в поликлинике по месту прописки.

Чтобы завтра все не бросились к наиболее известным врачам, которые все равно не сумеют обслужить всех желающих, нашу дарованную законом свободу выбора подкорректировали «Основы законодательства Российской Федерации об охране здоровья граждан», введя поправку – «с учетом согласия врача». А это значит, что вам надо суметь договориться с врачом, к которому вы хотите попасть, о том, что он будет вас лечить.

Обеспечены ли гарантии, декларированные в Законе?

Объемы, сроки и качество медпомощи будут теперь контролировать страховые медицинские компании. Им дан соответствующий «инструмент» – договор ОМС, нарушать который медикам чревато, и Типовые правила обязательного медицинского страхования, утвержденные Федеральным фондом ОМС. По этим правилам медицинские учреждения штрафуются за непредоставление или предоставление услуг ненадлежащего объема, качества или в неустановленные сроки (они зафиксированы в договоре), а также за несвоевременное направление больного на последующий этап оказания медицинской помощи.

Если пациент не удовлетворен работой медицинского учреждения или конкретного врача, он может подать жалобу в страховую медицинскую организацию. После проверок таких жалоб страховщики могут предъявить иски к лечебным учреждениям на материальное возмещение не только физического, но и морального ущерба, причиненного застрахованным. Отделы по работе с подобными жалобами населения уже созданы, к примеру, в Кемеровской областной больничной кассе «Кузбасс» и в Ставропольском крае. Там в середине 1994 г. предъявлено исков на плохое качество лечения на не-

сколько миллионов рублей. Эти деньги поликлиники и больницы недополучили при последующих расчетах со страховыми организациями. И это только начало.

Чем активнее и настойчивее мы будем отстаивать свои права в случае морального или физического ущерба, нанесенного в медицинском учреждении, тем скорее приучим медиков считаться с нашими интересами. Хорошо, что в этом деле у нас появился посредник — страховщик. Он выступает от имени целой группы пациентов, гораздо больше информирован о характере, качестве, целесообразности медицинских услуг, чем отдельный человек, а главное — в его распоряжении есть денежный «пряник» и «кнут». Поскольку страховая компания заинтересована в экономном расходовании своих средств, она будет стремиться заключать договоры с качественно работающими медиками, которые следят за здоровьем своих клиентов, ориентированы на профилактику болезни, стремятся не допускать осложнений. Иначе счета от медиков будут расти, а страховщик будет терпеть убытки.

Чтобы оценивать деятельность как отдельного медика, так и медицинского учреждения в целом, нужны профессиональные стандарты лечения и критерии качества медицинской помощи. Их разработкой занимаются страховые медицинские компании совместно с фондами ОМС. Иными словами, предстоит ликвидировать нынешний разнобой в методах лечения.

А если страховая компания не выполняет своих обязательств перед застрахованным? Он может обратиться в суд с иском и к ней.

Конечно, для перехода к системе обязательного медицинского страхования потребуется 5–7 лет.

Добровольное медицинское страхование

Если вы хотите получить (и имеете средства) более высокий уровень медицинской помощи, чем тот, который гарантирован государством через обязательное медицинское страхование, то должны позаботиться об

этом сами. Это сфера добровольного медицинского страхования, которое является видом частного.

Добровольное страхование может быть ***индивидуальным,*** когда страховой взнос платите лично вы, и ***коллективным***, когда это делает предприятие или организация, где вы работаете. Для предприятия это выгодно, так как страховые взносы выплачиваются из прибыли и имеют налоговые льготы в размере 10% суммы, направленной на добровольное медицинское страхование. Чего не скажешь о выплатах из фонда заработной платы.

Страхователь и страховщик заключают договор медицинского страхования сроком, как правило, на год, минимум – на 6 месяцев. Кроме выполнения стандартных требований к содержанию договора, о которых уже шла речь, страхователю нужно обратить внимание на то, чтобы в него был включен пункт об ответственности страховщика за качество медицинских услуг, а не только за их предоставление и своевременную оплату.

Дело в том, что некоторые страховые компании, не имея возможности гарантировать качество медицинского обслуживания, игнорируют этот пункт. В таком случае клиенту, который столкнулся с ошибкой врача или плохим лечением, остается сразу обращаться в суд и там отстаивать свои права. Но вероятность возместить материальный ущерб выше, если страхователь предъявит иск страховой компании, а не лечебному учреждению, которое может оказаться неплатежеспособным. Чтобы хотя бы как-то обезопасить себя, нужен пункт об ответственности страховой компании.

К страховому договору должна прилагаться ***программа медицинского страхования***. В ней перечисляются услуги, на предоставление которых может рассчитывать клиент. Обязательно потребуйте, чтобы вас с ней ознакомили. Имейте в виду, что страховая компания сама определяет круг заболеваний, за лечение которых она готова платить. Поскольку страховщик заинтересован в том, чтобы его клиенты не

болели, а если и болели, то недолго, из программ медицинского страхования, как правило, исключаются туберкулез, онкологические, венерические и психические заболевания, операции по трансплантации органов и все хронические заболевания, которые могли возникнуть у клиентов до заключения страхового договора. Традиционно не включается в программы и зубопротезирование. Оно гарантируется только при очень дорогих страховках.

Страховщик, как правило, предлагает выбрать одну из уже составленных им программ, в которых наборы услуг привязаны к определенным клиникам. Практика показывает, что наиболее приемлемая программа должна содержать поликлиническое обслуживание, возможность вызова врача на дом, скорую помощь, стационар и специализированную помощь. В программу может быть включено и постоянное наблюдение у семейного врача. Если же клиенту нужна специализированная программа по определенным заболеваниям, страховщик может предложить «монополис», рассчитанный именно на них.

При добровольном медицинском страховании, в отличие от обязательного, величина страхового взноса напрямую зависит от сложности заболевания и объема медицинской помощи, на который застрахованный может рассчитывать согласно страховому договору. Риск, который берет на себя страховая компания, тем выше, чем чаще и серьезнее болеет клиент. Стремясь защитить свои интересы, страховщики обычно повышают размер страхового взноса для людей старше 60 лет; для хронических больных, страхуемых по профилю своего заболевания; для курильщиков; для женщин, которые хотя болеют реже, но серьезнее; для малолетних детей, которые часто болеют; для лиц опасных профессий и т.п. Так, при заключении договора коллективного страхования с фабрикой, на которой работают в основном женщины, администрации придется заплатить взнос в среднем на 10% выше, для лиц

старше 60 лет вводится коэффициент 1,5, для курильщиков – 1,2. Размер страхового взноса зависит и от выбранного при заключении страхового договора класса лечебных учреждений.

Одни страховые компании требуют, чтобы страхователь внес сразу весь страховой взнос, другие соглашаются принимать его по частям, например, 2 раза в год.

Что останется от страхового взноса через полгода или год, зависит от выбранной схемы страхования – рисковое, возвратно-накопительное или возвратное страхование.

При ***рисковом страховании*** страховая компания берет на себя риск расходов на медицинские услуги по всем заболеваниям, включенным в программу страхования, но в пределах страховой суммы. Выгода для застрахованного в том, что страховая сумма в несколько раз превышает величину страхового взноса. Например, внеся 10 тыс. руб., можно получить медицинских услуг на 1 млн руб. Но страхователь навсегда расстается с внесенным взносом, даже если застрахованный ни разу не болел. По сути данная схема и есть страхование в чистом виде. Однако, поскольку рынок медицинского страхования в России лишь нарождается, она не получила широкого распространения у страховых медицинских компаний.

Более популярно как среди страховщиков, так и страхователей ***возвратно-накопительное страхование.*** При нем страховые компании фактически не берут на себя риск (а скорее выступают в роли посредников), потому что они оплачивают медицинские услуги из поступивших взносов. Так, если вы оплатили страховой взнос в 100 тыс. руб., то и медицинской помощи получите не больше, чем на эти 100 тыс. Но если застрахованный потребил услуг на меньшую сумму, остаток будет возвращен, как правило, с начислением годовых. Кому он возвращается? Страхователю или застрахованному – об этом делается специальная запись в договоре. Какая часть страхового взноса возвращается, решает сама страховая компания.

У страхователей-предпринимателей такая схема пользуется популярностью, поскольку позволяет уйти от высоких налогов, связанных с выплатой заработной платы. Предприниматель страхует своих работников, страховые взносы перечисляет из прибыли (имеются налоговые льготы), а затем получает невостребованные остатки средств, которые может оставить у себя или раздать застрахованным сотрудникам.

При ***возвратном страховании*** по окончании срока договора страхователю возращается весь страховой взнос. И не важно, сколько (конечно, в пределах страхового взноса) из него ушло на лечение застрахованного. Выгодность этой схемы зависит от того, насколько часто будет болеть застрахованный, т.е. какая часть страхового взноса будет израсходована за год. Не случайно страховщики предлагают этот вид страхования только для относительно «недорогих» заболеваний.



Комментарий худ. В. ВИНКУРА

Л. И. ДЕНИСОВА,
Новосибирск

АМЕРИКАНСКИЙ ФОНДОВЫЙ РЫНОК NASDAQ. К ЧЕМУ МЫ СТРЕМИМСЯ?

Работа Американской ассоциации фондовых дилеров (NASD) и созданного ими фондового рынка (NASDAQ)

NASD – ассоциация, в которую входят все брокерские компании, которые имеют дело с общественностью и с ценными бумагами внебиржевого рынка. NASD была создана в 1939 г. в соответствии с Актом по ценным бумагам от 1934 г. Это единственная фондовая ассоциация, созданная в соответствии с законодательством, и крупнейшая саморегулируемая ассоциация Америки. NASD имеет три подразделения:

– **NASDAQ** – фондовый рынок;

– **NASD Маркет Сервис** – предоставляет различные виды услуг, связанных с участием в работе фондового рынка;

– **NASDAQ Интернационал** – подразделение NASD в Лондоне.

Существует региональная «Сибирская Ассоциация», объединяющая брокерские конторы Сибири. Однако пока идет борьба между различными региональными ассоциациями за того или иного участника фондового рынка. В дальнейшем, видимо, эти региональные ассоциации будут объединены в ассоциацию брокеров России.

NASDAQ – сложная компьютерная система, созданная в 1971 г. ассоциацией NASD и обслуживающая инвесторов в США и 46 других странах. Рынок, который охватывается системой NASDAQ, включает 4700 зарегистрированных ценных бумаг и более 400 маркетмейкинговых (market-making) компаний.

Все фондовые рынки Америки увязаны в одну систему, и неважно, на каком рынке вы ведете торги, вы автоматически имеете доступ к информации на всех рынках. Поэтому и считается, что американский фондовый рынок – самый ликвидный. Операция по продаже (покупке) акции может происходить следующим образом: вы выставляете сообщение о количестве и цене заявки и через несколько секунд о ней будут знать все брокеры. Затем на вашем компьютере загорается сигнал о том, что заявка выполнена. Вы даже можете не знать, кто ваш партнер. Клиринг сделки осуществляется автоматически.

До образования NASDAQ американские компании продавали свои акции по телефону и не имели возможности листинга своих акций в соответствии с едиными стандартами.

В 1986 г. NASDAQ впервые совершил попытку создания международного фондового рынка, когда установил обмен с фондовой биржей Лондона. Сейчас подобная связь (в реальном времени) существует с биржами в Сингапуре, Японии и Китае. Создание международной системы завершилось в 1991 г. Это дало возможность инвесторам и маркетмейкерам в реальном времени осуществлять торги акций, зарегистрированных в системе NASDAQ, и других американских зарегистрированных компаний в рабочие часы Лондона.

Для повышения эффективности работы фондовый рынок NASDAQ включает три рынка:

традиционный рынок NASDAQ, в котором участвуют зарегистрированные акции и американские депозитарные свидетельства (АДС). Это выгодно, потому что быстро, доступно американским и другим компаниям; затраты на размещение акций через систему NASDAQ ниже, чем через традиционные фондовые биржи;

в 1990 г. открылся **рынок зарубежных (не американских) акций**, которые прошли ограниченный листинг Комиссией по ценным бумагам (не полную официальную процедуру листинга), но размещаться могут только среди крупных институциональных инвесторов. То есть, компании могут привлечь дополнительные инвестиции путем размещения своих акций среди крупных инвесторов без листинга последних. Этот рынок (PORTAL) осуществляет все этапы сделки: предоставление информации по эмиссии, торги, подтверждение сделки, клиринг;

OTC (доска бюллетеней) – компьютерное воплощение так называемых «розовых страниц» (не прошедших процедуру листинга компаний). Компании, которые и сейчас не хотят проходить процедуру листинга, могут тем не менее продавать свои ценные бумаги через это табло, которое доступно всем членам NASDAQ.

СФБ проводит операции не только с ценными бумагами, прошедшими официальную процедуру листинга, но и просто с акциями компаний, зарегистрированных Министерством финансов России. В числе акций, прошедших процедуру листинга, до недавнего времени было всего восемь акций. Всего же площадка СФБ торгует акциями более 100 предприятий.

Большое количество сделок через NASDAQ осуществляется через АДС – сертификат, выпущенный американским банком и подтверждающий права собственности на акции. В этом случае сделка может осуществляться без физического перемещения акций (это в первую очередь касается ценных бумаг неамериканских компаний).

Для начала торговли в АДС необходимо найти банк, который выпустит АДС и будет нести ответственность за регистрацию (клиринг) сделки. Банк осуществляет выплату дивидендов после получения таковых от компании и конвертации денег из любой валюты в доллары и информирование держателей АДС о состоянии дел эмитента. Так же, как и с акциями, существует несколько способов регистрации АДС:

- неспонсируемая программа АДС;
- спонсируемая программа АДС;
- полный листинг.

Наглядно можно представить разницу между этими тремя рынками ценных бумаг из таблицы.

КОМПАНИЯ	МЕСТО ТОРГОВ
НЕСПОНСИРУЕМАЯ ПРОГРАММА • несколько депозитарных банков создают АДС, но не выпускают их, • ничего не стоит компании, • требования: годовой отчет на английском представляется в Комиссию по ценным бумагам.	ТАБЛО ОТС («РОЗОВЫЕ» СТРАНИЦЫ»)
СПОНСИРУЕМАЯ ПРОГРАММА • выбирается один депозитарный банк, который создает и выпускает АДС (предполагается, что АДС не проходят листинг на NASDAQ), • банк взимает плату за административные услуги, • требования: годовой отчет на английском предоставляется в Комиссию по ценным бумагам.	ТАБЛО ОТС
ПОЛНЫЙ ЛИСТИНГ • выбирается один депозитарный банк, • затраты: административная плата банку, плата за листинг, оплата услуг юристов и экономистов, • требования: регистрация АДС Комиссией по ценным бумагам, подготовка формы 20–F (приведение счетов в соответствие с Общими утвержденными принципами бухгалтерского учета (US GAAP)).	ФОНДОВЫЙ РЫНОК NASDAQ

Найдя банк и выпустив АДС, зарубежная компания еще не реализовала их. Для реализации необходимо создать соответствующее настроение среди будущих покупателей, регулярно (желательно ежеквартально) предоставлять на рынок информацию о состоянии дел в компании, рекомендованы также периодические презентации компании на рынке.

NASDAQ предоставляет дополнительные услуги для компаний до процедуры листинга (специалисты NASDAQ проводят предлистинговую экзаменовку компании и указывают на потенциальные проблемы при листинге). Имея хорошие контакты с Комиссией по ценным бумагам, службы NASDAQ помогают более быстрому и эффективному прохождению процедуры листинга. Наконец, начинающим компаниям жизненно необходимы контакты в сообществе инвесторов. Специалисты NASDAQ представляют компанию в соответствующих кругах.

Для российских компаний наиболее приемлемой формой торговли в системе NASDAQ является регистрация АДС и продажа их через систему ТАБЛО ОТС. Если компания желает зарегистрировать свои АДС и пройти полный листинг, информацию о требованиях к этой процедуре компания может получить в офисе NASDAQ в Лондоне:

NASDAQ International LTD.
7 LIMEHARBOUR, DOCKLANDS,
LONDON E14 9NQ
TEL: (071) 895-9988.

Вот наиболее важные требования к листингу:

- наличие по крайней мере двух независимых директоров в совете директоров компании;
- наличие аудиторской компании, состоящей из независимых экспертов;
- общее собрание акционеров должно происходить не реже одного раза в год;
- публикация годового отчета и доступность промежуточной документации;
- привлечение квалифицированного юриста на годовое собрание акционеров;
- обзор сделок, совершенных заинтересованными сторонами, во избежание превышения полномочий или использования служебного положения для личного обогащения;
- строгое соблюдение прав голоса акционеров;
- требование согласия общего собрания акционеров на дополнительную эмиссию акций.

Многие из этих требований очевидны и включены в уставы российских акционерных обществ.

Стандарт	Первоначальное включение (касается функционирующих компаний)		Пролонгация
	Вариант 1	Вариант 2	
Чистые активы, дол.	4 млн	12 млн	от 2 до 4 млн
Чистый доход, дол.	400 тыс.	–	–
Налогооблагаемый доход	750 тыс.	–	–
Предложение акций на продажу	500 тыс.	1 млн	200 тыс.
Срок существования компании	–	3 года	–
Рыночная стоимость предлагаемых акций, дол.	3 млн	15 млн	1 млн
Минимальный бит, дол.	5	–	–
Количество акционеров:	–	400	400
– если независимые акционеры имеют от 0,5 до 1 млн акций	800	–	–
– если больше 1 млн акций принадлежит посторонним акционерам	400	–	–
Количество маркетмейкеров	2	2	2

Наконец, сколько надо уплатить, чтобы пройти процедуру листинга

1. 1 000 дол. за заполнение документов (уплачивается каждый раз вне зависимости от того, прошли акции листинг или нет);

2. 5 000 дол. фиксированный вступительный взнос;

3. Взнос, зависящий от количества ценных бумаг, проходящих листинг:

– если количество акций от 1 млн до 5 млн, то 0,005 дол. за акцию;

– если количество акций от 5 до 15 млн – 0,0025 дол. за акцию;

– если количество акций от 15 млн – 0,001 дол. за акцию.

В любом случае количество уплаченных взносов за листинг не должно превышать 50 000 дол. (сумма 1–3 не больше 50 000 дол.).

Помимо вступительного взноса необходимо платить ежегодный взнос в размере:

1. 2 000 дол. (фиксированный взнос за обслуживание);

2. В зависимости от количе. а акций – 0,0005 дол. за акцию.

Оба эти взноса не должны превышать 6 000 дол. за год.

Наконец, вы решили откры.ь филиал своей фирмы в США, ваш филиал занимается брокерской деятельностью и вы хотите стать членом NASD. Для этого вам предстоит пройти процедуру регистрации и проверок, которая включает следующие основные шаги.

Во-первых, ваша компания должна быть зарегистрирована в Комиссии по ценным бумагам.

Ваша компания должна пройти регистрацию в штате (местной администрации), где она осуществляет свои операции.

Вы должны стать членом Корпорации по защите владельцев ценных бумаг.

В основном все брокерские компании (за исключением тех, кто торгует очень ограниченным кругом страховок или ограниченных участий (limited partneships)) должны встать на учет в Информационном центре по ценным бумагам.

Брокерские конторы, которые планируют заниматься продажей муниципальных облигаций и займов, должны дополнительно зарегистрироваться в Агентстве по установлению правил торговли муниципальными ценными бумагами.

После регистрации во всех этих агентствах (или параллельно с этим) вы можете получить все необходимые формы для заполнения по адресу:

NASD, INC
Member Firm Registration Services
P.O. Box 9403
Gaithersburg, MD 20898–9403

Для контроля: основные формы для заполнения – это форма BD и U–4.

Заполненные формы и копии денежных переводов должны быть посланы в офис NASD.

В письменной форме вы должны получить подтверждение, что имя вашей компании не совпадает с именем ни одной из компаний, являющихся членами NASD.

Компания должна соответствовать требованиям по минимальному размеру чистого капитала (различается для различных видов ценных бумаг), которыми планирует заниматься компания. Диапазон требований – от 2,5 тыс. дол. до 100 тыс. дол. (для полного набора ценных бумаг).

Компания должна установить внутреннюю процедуру контроля сотрудников. Эта процедура будет зарегистрирована в NASD для периодического контроля ее исполнения во избежание злоупотреблений.

Компания должна застраховаться от риска финансовых потерь, связанных со злоупотреблениями. Основные требования по страхованию – 120% от чистого капитала компании (минимальный размер страховки – 25 тыс. дол.).

По крайней мере два руководителя (в обязательном порядке – президент, главный исполнитель (исполнительный директор или начальник отдела ценных бумаг) должны быть зарегистрированы как лица, имеющие право участвовать во всех стадиях деятельности компании. Другие сотрудники, участвующие в ежедневных операциях компании, должны пройти тесты, соответствующие их положению в фирме.

БИЗНЕС-КОНСАЛТИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

В. Г. ПОЛЯКОВ,
доктор экономических наук,
Новосибирск

Пожалуй, нет проблемы более актуальной в наши дни, чем проблема консалтинговой поддержки процессов реорганизации прежних предприятий, формирования и развития нового бизнеса.

Однако рынок консалтинговых услуг невелик и развивается достаточно вяло. Сотня российских реально работающих консультационных фирм, из которых 90% расположены в Москве, не делают погоды с учетом их узкой специализации и малой численности штата консультантов (в США работает около 2000 консультационных фирм, широкий спектр услуг которых позволяет удовлетворить самые разнообразные потребности местного рынка).

Разумеется, количество людей, считающих себя консультантами, гораздо больше (в России зарегистрировано более 800 консультационных фирм и организаций). В их число входят обнищавшие преподаватели вузов и научные сотрудники (почему-то не только экономисты, что было бы как-то понятно, но и физики, биологи и т. п.), изучившие основы хозяйственного законодательства и пару книжек по менеджменту, организаторы различных бизнес-школ и семинаров и т. д.

Эти исследования были поддержаны Институтом Открытого Общества (грант № 468/94).

Также существует множество фирм, объявивших себя при регистрации консалтинговыми, но, по сути, являющихся торгово-посредническими.

В приведенных рассуждениях нет морализаторской нотки. Положение и не может быть иным в стране, где профессионалов в сфере делового управления только начали готовить, а консультантами высокого класса они смогут стать лишь после многих лет практической работы.

В столь плачевной ситуации, когда внутренние возможности развития консультационной деятельности объективно ограниченны, прозвучал излюбленный клич российских интеллигентов: «Запад нам поможет!» И этот клич был услышан – в Москве открылись офисы «большой шестерки» западных консалтинговых компаний: «Arthur Andersen», «Coopers & Lybrand», «Deloitte & Touche», «Ernst & Young», «KPMG», «Price Waterhouse». Большинство из них специализируется на аудиторских услугах.

Их интерес к аудиту небезоснователен: они не только выполняют самую дорогостоящую сегодня услугу, но и получают прямой доступ к конфиденциальной информации предприятий-заказчиков. Сегодня сбор такой информации интенсивно ведется и в рамках кампании по подготовке бизнес-планов инвестиционных проектов. Западные консалтинговые фирмы и многочисленные посреднические структуры формируют портфели инвестиционных проектов, содержащих, помимо технико-экономических показателей, информацию о новых технологиях и «know-how» без каких-либо финансовых обязательств со своей стороны и без соблюдения принятых в мировой практике юридических процедур[1]. Благо от желающих отбоя нет.

Не стоит всерьез рассчитывать на то, что западные консультанты почти бескорыстно помогут нам решить

---

[1]) ЭКО не раз писал о необходимости более тонкой и осторожной работы с иностранными партнерами (см.: ЭКО 1994, № 9, 11).

все проблемы. Консалтинг – это бизнес, где правила игры задает сильнейший. Некомпетентность российских заказчиков иностранные консультанты всегда будут использовать в своих интересах.

Проблема бизнес-консультирования включает две составляющие: заказчики должны осознать свою потребность в консультационных услугах и уметь сформулировать соответствующие запросы, консультанты должны удовлетворять существующие и возникающие вновь потребности в их услугах и стимулировать спрос на них. Это взаимосвязанные вещи: отсутствие потребности в услугах не стимулирует развития консультационного бизнеса, а малоквалифицированный консалтинг вызывает волну разочарования у потенциальных заказчиков.

Автор хотел бы использовать свой опыт консультационной деятельности, а также плоды наблюдений, сделанных в России, Европе и США для того, чтобы не только пояснить, почему ситуация такова, но и дать некоторые рекомендации по ее улучшению.

Мифы и реальность экономической ситуации

Непонимание ситуации всегда порождает мифы, мешающие реальным преобразованиям. Сегодня бытует ряд мифов, препятствующих осознанию российскими менеджерами потребности в консалтинговой поддержке их бизнеса. Нужно отметить, что мифологическое сознание подвержено изменениям. Вчерашние мифы о том, что демократизация хозяйственной жизни сама по себе является генератором эффективного менеджмента, что новый бизнес начнет интенсивно проникать в сферы производства и услуг, вытесняя старые структуры и т. п., сменились новыми.

Миф первый. Система управления в новых коммерческих структурах эффективнее, чем в старых, возникших в результате реорганизации государственных предприятий.

В этом уверены подавляющее большинство представителей нового бизнеса и значительная часть менеджеров старых предприятий. Результаты исследований, проведенных на семи старых предприятиях и в девяти новых фирмах (двух строительных, четырех производственных, научно-внедренческой и инжиниринговой)[2] полностью опровергают это заблуждение. Менеджмент новых фирм проигрывает по всем основным параметрам – составу кадров, организационным структурам, механизмам принятия решений. Подбор кадров осуществлялся здесь по принципу родственных или дружеских отношений, часто в ущерб деловым качествам. В то же время попытки руководителей фирм изменить ситуацию путем проведения конкурсного набора менеджеров не дали существенных результатов из-за отсутствия соответствующих рынка рабочей силы и традиций.

Оргструктуры новых фирм преимущественно крестообразные, когда все решения проходят через первого руководителя, или, что еще хуже – круговые, прекращающие работу при отсутствии любого из ключевых менеджеров. Такие структуры являются наследием «детства» новых фирм, состоящих в то время всего из нескольких человек. По мере увеличения количества персонала крестообразные и круговые структуры начинают перерастать в иерархические, порождая уродливые и неэффективные гибриды. Требуется помощь консультантов для образования эффективных звездообразных структур с множеством перекрещивающихся связей, в наибольшей степени отвечающих задачам таких фирм.

---

[2] Для сопоставимости результатов рассматривались новые фирмы, занятые в сфере производства, и не принимались во внимание фирмы, занимающиеся финансовыми спекуляциями и торговлей. Последние, как правило, нуждаются только в юридических консультациях, связанных с различными исками, и советах по уклонению от налогов.

Применяемые здесь механизмы принятия решений отражают сложившуюся технологическую ориентацию в ущерб маркетинговой, что объясняется отсутствием профессионалов-управленцев и преобладанием среди ключевых менеджеров людей с техническим образованием.

Характерно, что во всех исследованных новых фирмах руководители пытались исправить недостатки менеджмента за счет приема на работу руководителей старой формации, работавших в госструктурах на должностях директоров, главных инженеров и т. п.

Миф второй. В условиях крушения сложившихся хозяйственных связей и экономической депрессии любая активность не имеет смысла. Нужно ждать радикального улучшения ситуации, а пока придерживаться тактики «выживания».

Почти религиозная вера в помощь «сверху» поддерживалась раньше обещаниями правительства, а сегодня – надеждами на пришествие иностранных инвесторов. Перспективы иностранных инвестиций – особая тема (см.: ЭКО, 1994, № 10), а пока можно отметить только то, что они возникнут на фоне увеличения местной деловой активности. Это подтверждает и десятилетний опыт Китая, где иностранные вложения в экономику, даже в районах, где были созданы исключительно благоприятные для этого условия, не превысили 30%.

Что касается разрыва прежних хозяйственных связей, то действительно, у старых предприятий в списке их проблем на первом месте стоят отсутствие долговременных контрактов на поставку готовой продукции и трудности с закупкой сырья.

Для оживления обстановки требуется прежде всего мобилизация собственных возможностей. И они есть, причем некоторые лежат на поверхности. В частности, все исследованные предприятия не используют легальные возможности оптимизации налогообложения, позволяющие уменьшить отчисления в бюджет на 5–10%.

Миф третий. Наука менеджмента – это набор поучительных историй о том, как успешно делать бизнес. В российских условиях мировой опыт менеджмента бесполезен, так как европейский, японский или североамериканский стили менеджмента в чистом виде не соответствуют местной специфике.

Возникновению этого мифа способствовало широкое распространение переводов популярной западной литературы о бизнесе «для домохозяек» типа биографии Якокки, а также откровенной профанации местного изготовления на тему «как стать боссом, миллионером» и т. п.

Серьезные книги (на русском языке) по технологии бизнеса, включающей финансовый менеджмент, контрактинг, маркетинг и т. д., только начали появляться. К тому же практикам, не имеющим специального образования, освоить эти вопросы по книгам невозможно.

Что касается стилей менеджмента, то в чистом виде они встречаются только на бумаге. В жизни существует континуум стилей, от авторитарного до партисипативного управления фирмой, от вертикальной функциональной оргструктуры до горизонтальной проектной, от жесткой регламентации деловых отношений до мягких форм участия персонала в процессе принятия решений. Конкретный стиль управления обычно представляет собой разумную комбинацию подходов.

Капризы моды на консалтинг

Восемь лет назад, когда российский консалтинг только зарождался, спрос носил ритуальный характер. Достаточно богатые предприятия могли воспользоваться услугами ученых-экономистов, социологов или психологов для проведения работ по совершенствованию систем управления. Результатом таких работ обычно были пухлые отчеты, которые никто не читал.

В период экономических реформ возникла реальная потребность в профессиональных консультационных услугах. Сначала появился спрос на юридические услуги по учреждению новых фирм, растущих, как грибы.

Консультанты-юристы и по сей день имеют надежный источник существования. Новым фирмам нужно было поставить бухгалтерский учет. Эта услуга была сначала в дефиците, а сегодня, пожалуй, предложение опережает спрос. Жаль только, что среди предлагающих эту услугу велико число лиц без специального образования (двухмесячные курсы бухгалтеров не в счет).

Около пяти лет назад и у старых, и у новых предприятий возник бурный интерес к внешнеэкономической деятельности: низкие внутренние цены на сырьевые экспортные товары – древесину, цветные и редкоземельные металлы, прокат черных металлов и т. д., способствовали развитию этого бизнеса. Импорт ТНП также был вполне рентабелен. Специфика рынка – строгая конфиденциальность информации о готовящихся сделках, их криминальный оттенок, потребность в больших денежных суммах для закупок товара «на доверии» – способствовала тому, что ценились не знания, а связи. Консультанты по внешнеэкономической деятельности были скорее посредниками, иногда берущими на себя часть организационных хлопот.

Затем началась эпоха приватизации и акционирования предприятий, вызвавшая повышенный спрос на аудиторские услуги. Число консультантов, имеющих официальные сертификаты аудиторов, стремительно росло. Сегодня спрос на аудит и предложение таких услуг сбалансированы.

Новая волна моды на консалтинг связана с инвестиционными проектами. Около 25% старых предприятий и 75% новых имеют идеи разной степени проработки, которые могут лечь в основу инвестиционных проектов. Однако не более 5% тех и других проявляют реальную активность. Автор провел эксперимент, направив предприятиям Новосибирской области, наиболее перспективным в смысле инвестиционной деятельности, письма с предложением оказать консалтинговую поддержку по разработке и продвижению их проектов. Откликнулись 2,5% предприятий.

Несмотря на то, что спрос на консалтинг по инвестиционным проектам существенно превышает предложение квалифицированных услуг, потенциальные заказчики проявляют скепсис. В определенной степени в этом виноваты консультанты, дающие заказчикам необоснованные гарантии привлечения инвестиций. Вкладывать деньги в долгосрочные проекты местные банки пока не готовы, а иностранные инвесторы находятся в стадии оценки ситуации. Разумеется, иностранцы проявляют больше доверия к документам, подготовленным известными консалтинговыми фирмами. Это способствовало появлению новой формы «бизнеса по-русски». Так, московские представители одной из западных фирм готовы обеспечить подпись фирмы на бизнес-плане за 20000 дол. При этом план должен быть квалифицированно сделан заранее, требуемая сумма — это цена подписи!

Российские консультанты жалуются на недостаточную престижность своей профессии, дискриминационные (по сравнению с иностранцами) цены на консультационные услуги, неплатежеспособность потенциальных клиентов. Мне кажется, что эти сетования безосновательны. Престиж — дело индивидуальное и наживное. Всемирно известные консультационные фирмы создавали имя долгие годы, привлекая на работу наиболее квалифицированных специалистов. У нас же нередки случаи, когда консультанты готовы взяться за любую, даже совершенно безнадежную работу, лишь бы платили.

Вопрос форм и размеров оплаты наиболее сложный, и мы к нему еще вернемся. Достаточно высокие мировые цены на консалтинг поддерживаются благодаря высокой ответственности консультантов за результаты выполненных работ, системе разделения риска с заказчиками и т. п. Если же заказчик вообще неплатежеспособен, то, может быть, на него не стоит тратить времени?

Что касается услуг иностранных консультантов, то стоит проанализировать их на предмет соответствия мировым требованиям, предусматривающим два основных вида консультационных услуг – нормативный и развивающий консалтинг. Первый объединяет консультации по юридическим проблемам, связанным с созданием предприятий, внешнеэкономической деятельностью, бухгалтерским учетом и налогообложением, приватизацией, включая аудит. Развивающий консалтинг – это перевод предприятия из текущего состояния в желаемое. Второй вид консультационных услуг предусматривает анализ и диагностику проблем предприятия, помощь в управлении финансами, реорганизацию оргструктур и системы управления персоналом, выработку маркетинговой политики и конкретных методов ее реализации, создание механизмов поддержки управленческих решений, в том числе с использованием компьютеров.

Модная ныне тема инвестиционных проектов стоит особо. Это не только и не столько разработка бизнес-планов. Сюда входят услуги первого и второго видов, от анализа состояния дел у держателя проекта до маркетинга производимой в рамках проекта продукции, плюс оптимизация налогообложения, создание эффективной системы финансового менеджмента и т. д. Обычно без серьезной реорганизации предприятия и поиска внутренних резервов на инвестиции со стороны рассчитывать не стоит.

Если же речь идет только о сборе бизнес-планов различными агентствами и фондами, то это не консалтинг, а форма промышленного шпионажа.

Так что же нам предлагают консультационные компании «большой шестерки»?

«Arthur Andersen» – аудит.

«Coopers & Lybrand» – аудит и налогообложение.

«Deloitte & Touche» – аудит, налогообложение, поиск управленческих кадров.

«KPMG» – аудит, налогообложение, помощь в создании банков и финансовых компаний.

«Price Waterhouse» – аудит налогообложения, консультации по бухучету и таможенному законодательству.

Как видим, выбор услуг у мировых лидеров консалтинга довольно бедный и все услуги нормативного вида. Приятным исключением является только «Ernst & Young»: услуги по разработке стратегий развития предприятий, структурной реорганизации и анализу хозяйственной деятельности.

И все же довольно странно получать от иностранцев консультации по российскому таможенному законодательству и системе налогообложения. А где они собираются искать для нас управленческие кадры?

Советы постороннего

Постороннего – отнюдь не значит равнодушного. Просто взгляд со стороны, в данном случае с позиций консультанта, позволяет увидеть то, что не видно руководителям и персоналу предприятий. Хороший совет дать непросто, тривиальные советы на тему «что делать?» (мобилизовывать резервы, совершенствовать управление, привлекать инвестиции и т. д.) всем надоели, так как не содержат ответа на вопрос «как делать?»

К тому же и на вопрос «что делать?» ответы нельзя считать удовлетворительными. Так, низкая эффективность перерабатывающей промышленности привела к тому, что стало выгодно экспортировать сырье. Сырьевая направленность экспорта поощрялась и приветствовалась из соображения, что чем меньше этапов переработки – тем меньше потерь. В результате, когда цены на сырьевые товары стали неконкурентоспособны, нужно снова организовывать глубокую переработку. Теперь в пример приводятся западные компании, охватывающие весь цикл от добычи сырья до розничной торговли. Да, это действительно рентабельно, но как теперь, когда перерабатывающие предприятия пришли

в упадок, организовать эффективное производство на всех этапах переработки?

Это была не единственная ложная стратегия. Декларировалась идея разукрупнения, опять же со ссылками на Запад. Там-де большая часть производства сосредоточена в малых фирмах. Да, но малые фирмы чаще всего работают на крупные компании, являясь их поставщиками, субподрядчиками и т. п., подчиняясь общей маркетинговой и производственной политике. У нас же, когда крупные предприятия разрушены, а малые беспомощны, кто определит такую политику?

Затянувшаяся кампания по приватизации и акционированию предприятий также не способствовала их развитию. В этот период сиюминутная борьба высшего эшелона менеджеров за контрольный пакет заслонила реальные проблемы. Обладание сегодня контрольным пакетом на предприятии с неэффективной технологией и плохо организованным маркетингом не спасет его от тупиковой ситуации, в которую оно попадет завтра. Независимо от формы собственности предприятия нуждаются в комплексном консалтинге, задачами которого являются структурная реорганизация, создание эффективной системы менеджмента, в том числе финансового, развитие маркетинга и контрактных отношений.

Когда речь идет о консультантах, у руководителей предприятий возникают три основных вопроса:

Кого приглашать?

Как оценить результаты работы?

Сколько платить?

Ответ на первый вопрос зависит от вида консультационных услуг. В случае нормативного консалтинга концепция реорганизации или инвестиционный проект уже разработаны силами специалистов предприятия. Здесь требуются консультанты узкой специализации для оказания помощи по отдельным вопросам.

Развивающий консалтинг предусматривает непосредственное участие консультантов в решении вопросов реорганизации или разработки и продвижения ин-

вестиционных проектов. В этом случае требования к консультантам повышаются. Наличие специального образования, ученых степеней, многолетнего практического опыта являются обязательными требованиями. Консультанты, берущиеся за такую работу, должны быть готовы предоставить рекомендации от своих прежних клиентов.

Вопросы оценки результатов консультирования и оплаты консультационных услуг взаимосвязаны. Сегодня никому не нужны общие рекомендации. Советы должны быть конкретны, а результаты – осязаемы, что позволяет оценить их экономический эффект. В этом случае существенная часть оплаты консультационных услуг может формироваться из средств, полученных в результате работы консультантов, – экономии по налогам, увеличения объема реализации продукции, сокращения организационных или производственных издержек.

Если же консультантам поручается управление инвестиционным проектом, то оплата их услуг осуществляется в форме процента от полученных с их помощью инвестиций (в зависимости от размера инвестиций – от 1 до 5%).

Рамки журнальной статьи не позволяют осветить все аспекты рассматриваемой проблемы, поэтому хотелось бы завершить ее рекомендацией использования трехшаговой процедуры «обратного планирования» в качестве универсального принципа применения на предприятиях развивающего консалтинга. Первый шаг состоит в конкретизации замыслов об идеальном состоянии предприятия в предположении, что для этого нет никаких внутренних и внешних ограничений. На втором шаге анализируются реальное состояние и ограничения для определения реальных возможностей улучшения ситуации. Третий шаг заключается в выработке стратегии перехода предприятия из теперешнего состояния в возможное наилучшее ценой приемлемых для предприятия затрат.

КОНВЕРСИЯ НА АЛТАЕ

Опыт работающего предприятия



Акционерноо общество «Полиэкс» ведет свою историю с 1953 г. Тогда оно называлось «почтовый ящик № 47», затем – «Бийский химический комбинат» и, наконец, с 1992 г. – АООТ «Полиэкс».

С предприятием тесно связано и развитие Бийска. БХК породил целый комплекс предприятий: НПО «Алтай», олеумный завод, производственное объединение «Сибприбормаш», домостроительный комбинат, ТЭЦ-1 и даже трамвайное управление.

Сюда, в Бийск, приехали тысячи высококлассных специалистов, а позднее был создан Бийский филиал Алтайского политехнического института, техникумы, профессиональные училища.

С 1978 г. БХК возглавляет Анатолий Вячеславович Карпов.

В 1988 г. на БХК началась конверсия, глубина которой практически сразу же составила 97,8%... Это значит – столько заказов было снято с производства. Столько мощностей остановилось, а люди оказались без работы.

Как «Полиэкс» выходит из этой ситуации и за счет чего думает развиваться, рассказывают опубликованные ниже материалы.



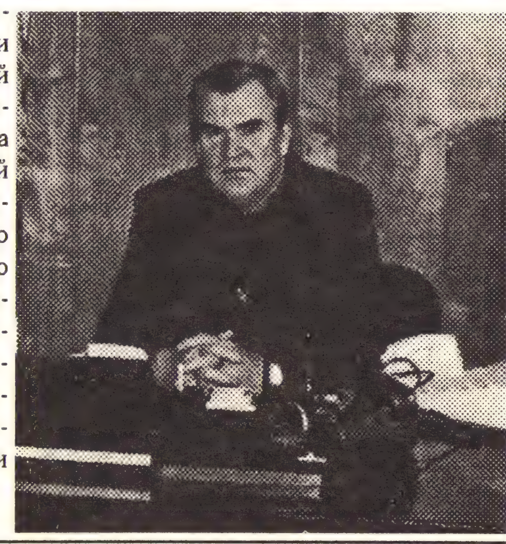
БЫСТРО – НЕ ЗНАЧИТ ХАОТИЧНО

А. В. КАРПОВ,
президент – генеральный директор АО «Полиэкс»,
кандидат химических наук,
лауреат Демидовской премии в области предпринимательства

Работа по конверсии в АО «Полиэкс» проводилась хоть и в очень быстром темпе, но была четко организована. Принята программа конверсии, создана группа для стратегического и оперативного контроля за ходом работ – штаб конверсии, возглавляемый генеральным директором. Каковы основные положения нашего подхода?

«ДВОЙНАЯ ТЕХНОЛОГИЯ»: ШИРОКОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОТРАБОТАННЫХ НА КОМБИНАТЕ ТЕХНОЛОГИЙ

Понимая, что «ломать – не строить», мы решили ничего не разрушать, тем более «до основанья», а по возможности применять параллельные, двойные технологии. Так появились комплексы по производству поливинилацетатной дисперсии и водоэмульсионной краски, неопентилгликоля, формиата натрия, муравьиной кислоты (в том числе и для своего овчинно-шубного производства), присадок к дизельному топливу и другие. Тарные участки стали швейными и мебельными цехами.



Нам надо было использовать все возможности, которые были на предприятии, и предусмотреть вариант быстрого развертывания производства оборонной промышленности, если будет такое задание. Поэтому прежде всего мы искали технологии производства гражданских изделий под уже действующее технологическое оборудование. Практически на всех участках созданы «двойные технологии». Это позволило устоять на первом этапе конверсии: люди были заняты, предприятие не остановилось. Причем воссозданные технологии, как правило, эффективнее существовавших ранее и сложнее их.

Штаб конверсии рассматривает все предложения об организации выпуска новой продукции. Постоянно анализируем ситуацию с вводом новых производств и заводов, ищем новые перспективные технологии. На первые роли все больше выдвигается отдел маркетинга, абсолютно новое для нас дело. Прежде чем запускать новую продукцию, исследуем потребность в ней, рынок сырья, цены на него. Если все это нас устраивает, принимаем решение об организации производства. Интенсивно работают службы технического директора, СКТБ. Работаем с исследовательскими институтами – НПО «Алтай», научно-производственными объединениями «Союз», имени Кирова, Ленина, ВНИИпигмент, УралНИИхимпроект и т. д. Мы не бросаемся в организацию новых производств очертя голову, работаем с профессионалами, платим им деньги, как это сейчас ни трудно.

Для новых технологий пришлось сделать большое количество дополнительного технологического и вспомогательного оборудования, а иногда приходилось создавать параллельную технологическую линию.

Резко возрастает роль служб механической и подготовки производства. Они работают все годы конверсии практически без выходных. Сейчас запустили участок по производству смолы для нитрокрасок и полиэфирной смолы. За несколько месяцев наши специалисты сделали работу, на которую уходило до пяти лет. Новый

участок обеспечивает загрузку оборудования трех цехов.

Итак, что же сегодня производит «Полиэкс»? Кроме широко известных пожарных рукавов, на которых год назад держалось предприятие, но со сбытом которых фирма испытывает большие трудности, а также лаков и красок, это ароматическая добавка, отдушка цитраль, освоенная впервые в России. Но отечественные парфюмеры не готовы ее принимать, плохо знают ее, хотя по качеству она не уступает зарубежным. Такое же положение с дипрессорными присадками для дизельного моторного топлива. «Полиэкс» пока единственный их производитель в России. А ведь их применение может разрешить проблемы со снабжением топливом Арктики. Пока аналогичные присадки закупают за рубежом. Выпускаем мы и противообледенитель для авиаторов «Арктика», позволяющий эксплуатировать аэропорты в любые морозы. Освоили производство моющего средства «Арс», кремов с мумие, заживляющих раны, шампуней с пихтовым экстрактом.

Очень интересный продукт – кристаллическая или порошковая целлюлоза. Она широко используется на Западе при изготовлении колбасных изделий; как добавка в хлебопродукты, особенно полезная для больных диабетом; в парфюмерии; в фармакологии как наполнитель для таблеток вместо нашего традиционного мела. В отличие от мела порошковая целлюлоза нейтральна, является хорошим поглотителем вредных веществ, в том числе радионуклеидов.

БОЛЕЕ ПОЛНОЕ, МОЖНО СКАЗАТЬ, ТОТАЛЬНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СЫРЬЯ; «НАНИЗЫВАНИЕ» НЕСКОЛЬКИХ ВИДОВ ПРОИЗВОДСТВА НА ОДИН ВИД СЫРЬЯ

Конверсию мы начали с того, что посмотрели, какое сырье у нас есть и как с максимальной отдачей использовать его для выпуска гражданской продукции. Мы или доработали и пустили его в дело, или продали. Но основную массу сырья использовали у себя, получив из

одной, допустим, соли, другую или найдя способ использования продукции на новой основе.

Сегодня у нас нет отходов. Возьмем бумагу. Раньше около 3 тыс. т бумаги сжигалось. Теперь все это вместе с отходами пластмасс, резины, полиэтиленовой пленки используем при производстве мягкой кровли, которая пользуется большим спросом. В обмен на нее удается даже автомобили приобретать. Мы собираем пыль целлюлозы, с ватного производства и т. д. – и делаем лучшие замазки и шпатлевки. Прохудившаяся полимерная тара измельчается и идет на производство погонажных изделий, используемых в строительстве. Измельченные обрезки линолеума идут на поливочные шланги. Металлическая тара очищается, разрезается и из нее делается металлический шифер. Обрезки пожарных рукавов тоже измельчаются и идут на изготовление резинобитумной кровли высокого качества. Тряпки, ветошь используем для производства ватина и резинобитумной кровли. По существу, наша сжигательная площадка перестала работать.

Отходы собираем не только у себя, но и у соседей. Такая глубокая переработка отходов позволила нам занять около 500 человек.

Мы стараемся выпускать продукцию более высокой степени готовности. Так, создано единственное в России производство поливинилацетатной дисперсии мощностью 10 тыс. т. Если продавать ее в виде сырья, то 1 т стоит 600 тыс. руб. Если же на этой основе производить клей, краски, модификатор ржавчины и другое, то стоимость возрастает до 1,5 млн руб. Поэтому мы предусматриваем всю технологическую цепочку: создание сырья и изделий из него.

Хлопковая целлюлоза – основа для выпуска средств гигиены. Затем – микрокристаллическая целлюлоза и другие ее виды, применяемые в производстве пороха, гражданская же промышленность не готова к использованию всей гаммы продукции.

Мы работаем прежде всего на отечественный рынок. Думаем и о выходе за рубеж, но это для нас новое дело, поскольку нашей оборонной продукцией торговали не мы, а министерство. Сегодня ищем технологии, которые заинтересовали бы Запад, предусматриваем продажу туда части своей продукции. Это сложно, но торговать будем все-таки продукцией, не сырьем. Пришел ко мне директор местного мясокомбината: сделай консервант для шкур – будем продавать шкуры на Запад. Предлагаю ему шить из этих шкур дубленки здесь, у нас. Согласился. Начали создавать совместное производство. Потом он «ушел» из нашего предприятия, потому что нашел возможность через посредника продавать полуфабрикат в Австрию. Вся грязь остается в России, а шкуры в виде полуфабриката идут за границу. Эффект для предприятия практически нулевой...

Я категорически против распродажи сырья! Торговать сырьем – значит, все время оставаться нищими. Мы продаем за рубеж патроны, дробь, хлопковую целлюлозу, предлагаем норковое масло, фасадные краски.

СОЗДАНИЕ НОВЫХ ПРОИЗВОДСТВ. ШИРОКАЯ ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА НА ОСНОВЕ СОВРЕМЕННОГО ОБОРУДОВАНИЯ

В последние годы мы создали около десяти новых производств, многие технологии освоили впервые в СНГ. Это валютосберегающие технологии. Сегодня можем выпустить продукции на миллиард долларов, если запустим все свои заводы на полную мощность, но предприятия, использующие импортное сырье, не проявляют интереса к отечественной продукции, хотя наши цены ниже как минимум на треть. Видимо, из-за личной заинтересованности их руководителей.

Но основное, на мой взгляд, препятствие для распространения нашей продукции – отсутствие рекламы. Она требует больших денег, а мы не можем пока позволить себе выложить несколько миллионов за минуту эфирного времени.

Пока находим инвесторов внутри страны, среди коллег. Государство практически не оказывает нам помощи, только грабит, когда оборудование идет из-за рубежа через таможню.

Что удалось сделать? Вместе с «Нижневартовскнефтегазом» создали завод напольных покрытий. Он способен обеспечить ими Сибирь и страны СНГ, поскольку проектная мощность – 6 млн кв. м линолеума в год, но выпуск может быть увеличен до 7,5 млн кв. м. Завод вспененного линолеума германской фирмы «Ольбрих» стоит 30,5 млн немецких марок. Валюту дало АО «Нижневартовскнефтегаз», получив 49% акций в СП. Контрольный пакет – у «Полиэкса».

Следующий совместный с «Нижневартовскнефтегазом» проект – создание завода по производству малеинового ангидрида и изделий, в состав которых он входит. Рассчитываем на объем выпуска в сотни миллиардов рублей, что также обеспечит занятость работающих. Та же методика в организации овчинно-меховой фабрики, или СП «Руно». Оборудование итальянской фирмы «Фреско Пелли» оплатило АО «Алмазы Якутии». Это самая современная технология. Надеемся, что наши меховые изделия будут приближаться к мировому уровню – испанскому, например.

С узбекской фирмой «Согдиана» создали совместное предприятие по производству ватина. Пай узбекской стороны – оборудование и сырье. Сначала рассчитывали на 3 млн кв. м продукции в год. Теперь видим, что дела идут неплохо, и расширяем производство до 10–12 млн кв. м в год. Можем обеспечить всю Сибирь ватином.

Создали уникальное производство средств гигиены для женщин – тампаксов «Элегия», ваты «зигзаг», прокладочных материалов. Получили прекрасное швейцарское оборудование. В этом наш партнер – корпорация «Металлхим».

Но главный упор сделан на организацию новых производств по выпуску дефицитной в России, СНГ и мире

продукции. Уже год работает фабрика по изготовлению краски КЧ-1000. Действует опытно-промышленная пилотная установка по изготовлению микрокристаллической целлюлозы – лучшего из сорбентов. Начал работу комплекс поливинилацетатной дисперсии и водоэмульсионной краски из нее. Отлаживается технология на комплексе неопентилгликоля. Подписано соглашение о совместном предприятии с объединением «Алтаймрамор». Сырье будет поступать из областей Сибири.

Подписаны документы о создании с американской фирмой «Дюпон» швейного производства из лайкры, содержащей хлопок и шерсть. Этот материал производится в мире в недостаточных количествах, поэтому надеемся на хороший сбыт. Есть программа по расширению возможностей производства – думаем создать мощности по выпуску лекарственных изделий, парфюмерии, расширить ассортимент мебели, красок, изделий бытовой химии и т. д.

Самое главное, чего мы добились к началу 1994 г., – это создали мощнейший потенциал для производства новых товаров, включающий 6 тыс. дополнительных рабочих мест.

Конечно, существуют опасения: а не случится ли так, что, диверсифицировав производство, мы потеряем профессионализм в своей области и не приобретем его в других. Но нам деваться некуда: вот уже три года мы не выпускаем профильную продукцию. В какой-то степени теряем, конечно, профессионализм в области производства пороха. Но наша «двойная технология» позволила нам на определенном уровне войти в производство гражданской продукции.

Мы выпускаем 150 наименований продукции, а будем – около 1000. И в каждой области, на каждом заводе – профессионалы: меховики, швейники, мебельщики, химики... Меховики уже берутся за производство норкового манто, это немногим у нас по плечу. Наши химики, занимающиеся производством малеинового ангидрида, залезли в такие химические дебри, в кото-

рые мало кто проник. Так что мы не боимся потери профессионализма.

ОПОРА НА ПАРТНЕРСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Сегодня, когда распадаются связи, необязательность становится нормой жизни, при установлении партнерских отношений чуть ли не главенствующую роль начинают играть личные контакты директора. Современный руководитель не должен сидеть на месте. Находишь партнеров, изучаешь их, перепроверяешь по своим каналам, насколько они обязательны. Встречаешься обычно с первыми лицами.

Если не успел перед встречей собрать всю информацию, под благовидным предлогом откладываю встречу. Короче говоря, прежде чем заключить договор, надо очень серьезно поработать с партнером, понять, стоит ли иметь с ним дело. Эта кропотливая работа очень важна. Найти партнера у нас в стране сложно, но ребята, с которыми можно иметь дело, все же есть. Как правило, с ними у нас самые нежные отношения.

Сейчас у меня есть связи по всей России. Как правило, и меня рекомендуют возможным деловым партнерам.

Отношения с зарубежными партнерами должны быть на равных. Нельзя поддаваться на соблазн чем-то поступиться. Если я пошел навстречу ему и сбросил цену, то жду, что и он пойдет мне навстречу.

У иностранных партнеров мы пока лишь покупаем оборудование. В основном контакты идут нормально. Но «ухо надо держать востро», работать жестко, поскольку они могут сорвать выполнение контракта, задержать его на 2—3 месяца.

Конечно, у нас ограниченные возможности по закупке оборудования за рубежом, но все-таки прежде чем приобрести его для своих совместных предприятий, узнаем, каков мировой уровень, на какую фирму ориентироваться. Получаем полную информацию о фирме, встречаемся с ее руководством не один раз,

посещаем фирмы. Так было с приобретением оборудования для меховой фабрики, для производства линолеума и т. д.

Нельзя допустить, чтобы в тебе не уважали партнера. Допустим, канадская фирма просила меня приехать для организации совместного проекта. Изучил эту фирму, договорились о встрече 20–23 декабря, купил билет. Вдруг отбой: канадцы не могут принять в эти дни. Приводят доводы, для меня неубедительные. Тогда, сказал я, встреча не состоится, поскольку в январе или феврале я занят. Канадцы засуетились, через пять минут звонят – просят приехать двадцатого...

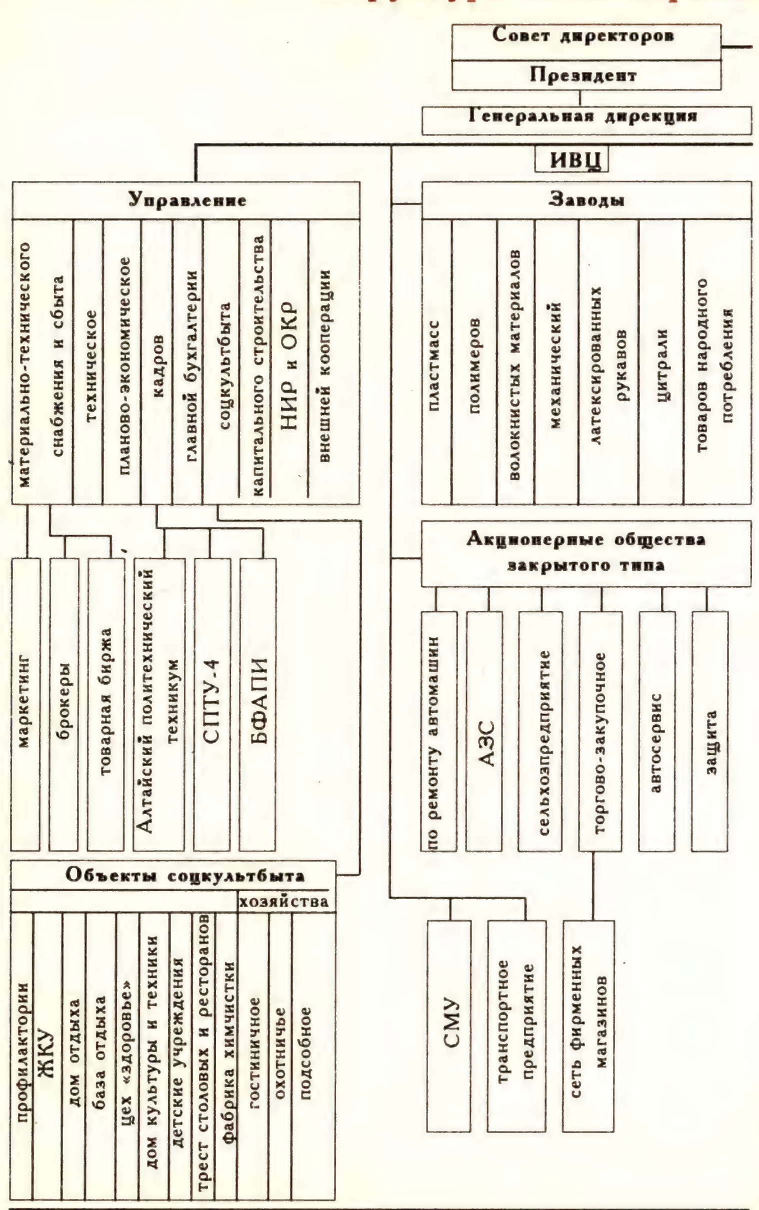
Еще один случай. Меня ввели в правление советско-германской фирмы «Металлгизельшафт» по внедрению технологий, использующих российский научно-технический потенциал в Германии и России. Я побывал на трех заседаниях, сделал ряд предложений. Реакции никакой. И с их стороны нет особого рвения в работе. Посмотрел я на все это и попросил вывести себя из правления, поскольку у меня нет времени на бесплодные путешествия, на разговоры обо всем – и ни о чем. Фирмачи обиделись, конечно, но признали справедливость моих слов.

Если ты хочешь работать там, за рубежом, надо заставить уважать себя. Иначе можно приезжать часто, а контракта так и не заключить.

Помню небольшой скандал, когда меня попытался «потеснить» партнер из Германии, он проявил непорядочность – и больше мы с ним не работали, хотя он настаивал на заключении еще одного контракта.

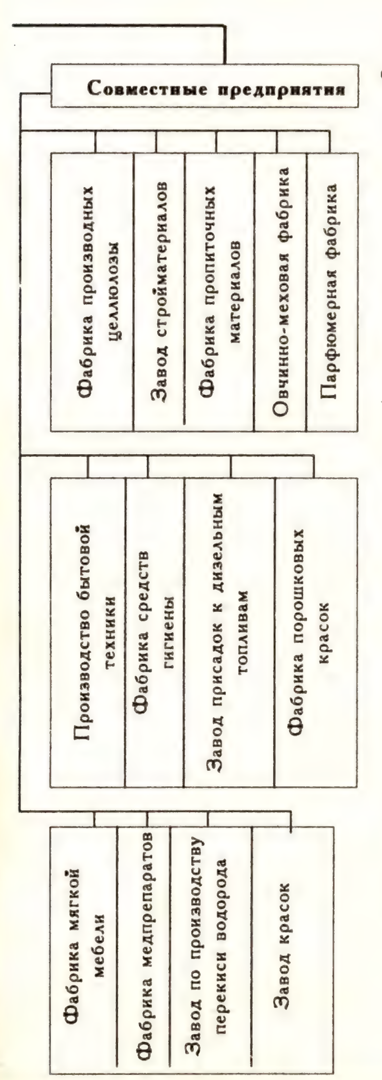
У нас есть планы превратить Бийск в деловой центр Сибири, где бизнесмены могут и прекрасно отдохнуть, и хорошо поработать. Насчет отдыха вряд ли кто, побывавший на Алтае, станет возражать. Мы построили свой дом отдыха в одном из живописнейших уголков, на берегу озера Ая. Рядом Чуйский тракт, соединяющий Бийск с Монголией. Ниже по Катуни село Сростки, родина Василия Шукшина. Недалеко, по европейским,

Структура акционерной



фирмы «Полиэкс»

Коммерческо-акционерный банк



а уж тем более по сибирским масштабам, аэропорты Горно-Алтайска и Бийска. Последний может принимать тяжелые авиалайнеры. Здесь же македонской фирмой «Пелагония» построен отель международного класса, где предусмотрено все: от ресторана до бизнес-центра и системы спутниковой связи. На базе отеля планируется развернуть постоянно действующие семинары по прикладному бизнесу, экономике.

Итак, это основные принципы конверсии на «Полиэксе», которые позволили нам не только выжить, но и не потерять, а в некоторых случаях повысить технический уровень производства, создать технологии с учетом будущего развития фирмы. Это позволяет нам уверенно смотреть в завтрашний день.

ПЯТЬ ЛЕТ, КОТОРЫЕ ПОТРЯСЛИ ЭКОНОМИКУ

Л. ЩЕРБАКОВА,
кор. «ЭКО»

Каким был Бийский химический комбинат вчера, дано знать немногим. Правда, косвенные признаки — ордена на его знамени, высокий статус его директоров — говорят о том, что это было предприятие видное в оборонном комплексе страны.

А вот то, каким он стал сегодня, можно увидеть. Прежде всего поражает то, что в тяжелейших условиях пяти последних лет здесь сумели пустить несколько новых заводов, оснащенных самым современным оборудованием.

ШАГ ЗА ШАГОМ ПО ПУТИ КОНВЕРСИИ

Конверсия началась для бийчан внезапно, сразу после встречи Рейгана и Горбачева. Заказы на оборонную продукцию составили уже в 1989 г. всего 3% от прежнего уровня. Конверсия высвободила 191 тыс. кв. м производственных мощностей. Оставила без загрузки уникальное оборудование.

Лихорадочно хватаясь за каждую возможность, позволяющую предприятию выдержать, не развалиться, директор БХК обратился в министерство и получил совет заняться переработкой куриного помета с птицефабрик края... Никто не говорит, что органика не нужна или что это производство чем-то хуже другого, бийчане не боялись замарать руки. Но в десятитысячном тогда коллективе был такой отряд высококлассных специалистов, такое замечательное оборудование, такие первоклассные производственные площади, что помет получился бы слишком дорогим.

Нужна была новая философия фирмы, которая воплотилась бы в конкретную ее структуру и объединила коллектив. Причем коллектив, привыкший решать далеко не простые задачи, самолюбивый, знающий себе цену.

Уже поняв, что ни на чью помощь рассчитывать не надо, что все это пустые затраты времени, которого и так нет, здесь стали «выкручиваться» своими силами. При вручении премии имени русских промышленников Демидовых в области предпринимательства в 1993 г. Анатолий Вячеславович Карпов (кстати, он стал первым ее лауреатом в этой области после возрождения премии) рассказывает об этом так: «Масштабы и важность предстоящего дела подсказывали: начинать надо с определения приоритетов, разработки конкретных программ, проведения исследований. Причем как можно скорее».

Чем же стали эти пять лет (1990–1994 гг.) для конверсионного предприятия? Как и за счет чего проводилась здесь конверсия?

1989–1991 гг. В 1989 г. после подписания договора по ОСВ-2 стали резко падать объемы госзаказа. К началу 1990 г. комбинат потерял 36% прибыли. Это оглушающе подействовало на коллектив, тем более что до 1989 г. объем производства стабильно возрастал на 28–35% в год. В 1989 г. предприятие имело следующую специализацию, %:

спецпродукция – 59,1;
гражданская продукция – 32,5;
непродовольственные ТНП – 8,1.

Понимая, что долго так продолжаться не может, Карпов еще до 1988 г. начал обдумывать, как же можно перестроить производство. Но он рассчитывал на планомерную переориентацию мощностей...

В 1990–1991 гг. многие директора считали, что конверсия – явление временное, что госзаказ в той или иной степени вернется. Но время шло, предприятия начали «проедать» основные фонды. На БХК возросло

количество убыточных видов продукции: в 1989 г. таких было 30, в 1990 – 33. Карпов все силы, всю свою неуемную энергию потратил на то, чтобы сориентироваться, как жить дальше, наметить для себя ориентиры и программу действий. Уже в 1990 г. на БХК начали активно заниматься конверсией производства. В 1990–1991 гг. комбинат подвергся конверсии. Были почти полностью сняты госзаказы, прекращено централизованное материальное и финансовое обеспечение. В это время на БХК занимались поиском и организацией новых производств. Но в 1990 г. не удавалось их создать, не было средств.

Перекрыть падение производства сумели расширенным выпуском той гражданской продукции, которой занимались раньше, – пожарные рукава, нитрокраски и т. д. Финансовый результат получился, что называется, «по нолям».

В 1991 г. госзаказ сократился еще на 50%. Стараясь закрыть образовавшуюся брешь, на БХК создали массу небольших участков, и за этот счет спад производства был перекрыт примерно на 25%.

А. В. Карпов: «Сразу, как встал вопрос о жизни и смерти предприятия, мы составили программу, какие производства хотим организовать, за счет чего существовать. Она была утверждена на предприятии, в Госкомоборонпроме, Минфине, поскольку мы



надеялись получить, пусть небольшие, средства из централизованных источников на эти цели. Мы со своей стороны программу в основном выполняем, а вот государство – нет, государственной помощи мы пока не получили.

Конечно, структура производств менялась. Допустим, мы развиваем производство для выпуска цитраля, а парфюмерщики, почувствовав, что могут потерять личный интерес, перейдя на отечественную продукцию, поднимают цены на свое сырье в десятки, а то и в сотни раз, наш продукт стал очень дорогим и брать его они же сами не стали. Появится возможность выпускать цитраль – мы будем заниматься этим. Затоваримся каким-то продуктом – приостанавливаем его выпуск».

Итак, в 1989–1991 гг. БХК был предприятием «с государственной формой собственности, но без государственной поддержки», по выражению Анатолия Вячеславовича. «Но мы начали думать о том, что раз государство нам не помогает, нужно менять форму собственности».

1992 г. По оценке вице-президента «Полиэкса» Г. И. Бруевой, финансовое состояние предприятия в этом году было критическим. И все же Карпов и его команда пошли на акционирование предприятия по второй модели. Долго добивались согласия, пред-



приятие-то не рядовое, и в конце концов провели приватизацию и акционирование, создав акционерное общество открытого типа. С ноября 1992 г. «Полиэкс» вышел в свободное плавание. Уж если нас бросили на произвол судьбы, так пусть дадут нам возможность выживать самим, поступать по собственному разумению, рассуждали бийчане.

Ситуация действительно была не из легких. Количество убыточных видов продукции возросло до 77. Но их выпускали, поскольку надо было удержать квалифицированных специалистов до ввода в действие новых производств... После приватизации государство так и не выкупило мобилизационные мощности, недодавая «Полиэксу» около 12 млрд руб., по состоянию на начало 1995 г., ежегодно. Так, в 1992 г. «Полиэкс» получил на эти цели 14 млн руб. при потребности в 276 млн.

Был введен налог на землю, 1 кв. м ее стоил 6,6 руб. Затем ставка выросла до 13,2 руб. Так что за территорию в 803,7 га нужно было платить 106 млн руб. Но из общей площади застройка составляет на «Полиэксе» лишь 74 га, или 9,2%. Предприятие строилось давно, согласно действующим «Правилам устройства предприятий со взрывоопасными производствами». Поэтому заводская территория намного больше, чем необходимо для производства гражданской продукции. Значительные площади заняты также инженерными охранными сооружениями, контрольно-следовой полосой, складами мобилизационного резерва и пр.

Переход к самостоятельному хозяйствованию потребовал организации дилерской сети. Нужно было изучить рынок, выявить продукцию, пользующуюся спросом. Бийчане узнали своих конкурентов, выяснили, где не выдерживают конкуренции из-за высокой стоимости продукции. Стали направлять средства на производство продукции конкурентоспособной и пользующейся спросом.

В 1992 г. удалось удержаться, перекрыв 50% «выпавших» объемов производства. Но в это же время усиленно занимались созданием новых крупных производств – завода волокнистых материалов, овчинно-меховой фабрики и т. д.

1993–1994 гг. Во «внешней среде» в это время повысились налоги, резко выросли тарифы.

Несмотря на все сложности последних лет, рентабельность продукции составляла около 40%. Но из рубля реализации акционерное общество платит около 60 коп. налогов. Из оставшейся суммы материальные затраты составляют 30%. Очень дорого обходится энергетика. В отдельные декады плата за отопление превышает выпуск товарной продукции.

Г. И. Бруева: «У нас есть железнодорожный цех, электроцех, которые за счет услуг, предоставляемых летом, «погашают» нам расходы на отопление, освещение и энергетику. Тем и спасаемся. Но наши клиенты тоже стараются открыть свои железнодорожные ветки, отказаться от наших услуг. Сейчас каждое предприятие стремится иметь все свое. Соседний завод строит свою котельную после того, как прошлой зимой ТЭЦ отключила энергию, и цехи, в том числе гальванический, были разморожены. Мы тоже считали такой вариант, но нам из-за большой территории нужно шесть котельных. Это дороговато. Рассматриваем возможность создания передвижных котельных на базе тепловозов. В этом случае сможем на одном объекте перекрыть тепло – на другой дать. Но это, конечно, вынужденное решение: так мы хотим спастись от разорения...»

Налог на землю составил в 1993 г. 112,5 млн руб. Из них льготы (земля под жилым фондом, под законсервированными зданиями) – 36 млн. В 1994 г. налог был уже 802,6 млн руб., а льготы – 264 млн. Долг АО «Полиэкс» – 538,5 млн руб. В 1993 г. было 44 убыточных производства, а в 1994 г. – 68.

Конечно, предприятие заинтересовано в продаже продукции на экспорт. Но в связи с повышением

таможенных тарифов создана такая обстановка, а транспортные расходы настолько ее усугубляют, что внешнеэкономическая деятельность становится все более дорогостоящей.

«И в эти годы, – говорит **А. В. Карпов**, – государство нам ничем практически не помогло. Правительство создало такую среду обитания, что все труднее выжить, приходится постоянно лавировать. Сегодня товаропроизводящие предприятия загнаны в угол посредством кредитной системы, налоговой политики, ценовой, таможенной и т. д. Лишь сырьевики могут существовать за счет экспорта».

Так, даже на содержание мобилизационных мощностей получено в 1993 г. 63,5 млн руб. при потребности в 647,2 млн. В 1994 г. – 210 млн руб. при потребности в 1,2 млрд руб.

Во внутренней сфере эти годы характеризуются пуском новых производств. О ситуации, сложившейся к этому времени, **А. В. Карпов** рассказывает так:

«Мы превратили свой комбинат в строительно-монтажную пощадку. Стали жить в долг. Из-за низкой платежеспособности населения и предприятий-потребителей нашей продукции нам своевременно не поступило 1,5 млрд руб. Нехватку средств компенсировали кредитами, взяв их в общей сложности на 4,2 млрд руб. В IV квартале долг за пользование кредитами составил 10 млрд руб. Наша картотека-2



достигла на 1 января 1995 г. 18 млрд руб. Это финансовая петля. Ее не было бы, если бы наши должники вернули нам то, что задолжали. Виноват продолжающийся рост цен и тарифов, таможенных сборов (хочется сказать, поборов). Стоимость цистерны лака, идущей из Ташкента, возрастает с 1300 тыс. до 2 млн руб. За оборудование для овчинно-меховой фабрики и линолеумного завода мы должны, оказывается, заплатить 864,5 млн руб. при первоначальной стоимости «железок» в 38,5 млн. Оборудование, поступающее из-за рубежа, ложится на нас тяжелым бременем. Наш долг таможне – 1,5 млрд руб. Все обращения в правительство с просьбой ослабить таможенный пресс заканчиваются тем, что нет денег, поэтому правительство не может пойти на то, чтобы эта статья бюджета не работала... Приходится все время думать, где взять деньги, изыскивать любые пути, в основном использовать внутренние ресурсы.

Несмотря на это, 1993 г. у нас был переломным. Мы сумели привезти оборудование для новых заводов, смонтировать его. Заводы начали работать. К концу года появилась возможность перекрыть весь объем производства. Был создан мощнейший потенциал, и мы планируем в 1995 г. в 4,5 раза увеличить объем производства по сравнению с 1993 г.»

Как была организована работа по пуску новых производств?



Г. А. Щербаков, заместитель технического директора:

«Все вспомогательные подразделения уже давно объединены у нас в комплексную службу по подготовке производства. В нее входят службы архитектора, энергетика, механика, вспомогательные цехи – КИП, водоснабжения, ремонтно-строительный, ремонтно-механический. Сейчас они стали производствами, а отдел подготовки производства – отдельным заводом в акционерном обществе. В завод подготовки производства входит механическая служба, строители, ремонтно-механический цех. Со временем, как и другие заводы АО, он обретет статус юридического лица. Пока решается вопрос о наличии своего субсчета. Руководит всеми работами по подготовке и пуску производства заместитель технического директора АО. Это позволяет провести работы более организованно.

Службы имеют малые средства механизации, необходимые для выполнения работ по реконструкции или вводу новых мощностей. На каждом заводе есть, помимо этого, свои вспомогательные службы, которые тоже подчиняются заместителю технического директора по подготовке производства. В любое время их можно привлечь к работе».

Е. К. Котов, начальник экспериментального цеха БХК, а затем директор завода вспененного линолеума:

«За время подготовки к пуску мы скомплектовали коллектив, провели учебу в Мытищах на аналогичном оборудовании. Все мастера, часть аппаратчиков прошли ее. На монтаж оборудования были подобраны наши лучшие специалисты. Но на первых порах он шел очень тяжело. Немецкие специалисты монтируют оборудование по своим канонам, наши – по своим. Сломать рабочую гордость непросто. Пришлось помучиться, прежде чем все поняли, как сделать работу эффективнее. Нашим пришлось во многом уступить, но в общем уступки были взаимными.

А потом возникли сложности с сырьем: это беда всех новых производств, как и финансовая удавка: свои средства еще надо заработать...»

В год «Полиэкс» мог бы при нормальном обеспече-

нии сырьем выпустить продукции до 3 трлн руб. А выпускает 20–25% от этого. Завод вспененного линолеума в сутки может давать продукции на 1 млрд руб. А он зачастую стоит, поскольку нет сырья, – одну из позиций перестали выпускать в России из-за того же отсутствия денег.

При интенсивном вводе новых производств многое зависит от конструкторской службы. На БХК она была традиционно сильной, Что сегодня происходит с ней?

В. С. Лысенков, заместитель главного конструктора, проработавший на химкомбинате 33 года, с самого его пуска, рассказывает:

«Из СКТБ треть работников ушла на мебельную фабрику, мясокомбинат, маслокомбинат, олеумный завод, в коммерцию. Пока нас выручают две вещи. Во-первых, до конверсии завод сделал большой задел в области гражданской продукции, поэтому нам было легче осваивать ее, чем другим, и БХК пошел в конверсии дальше, чем другие заводы отрасли. Во-вторых, была создана самодостаточная структура, включающая СКТБ, экспериментальный цех».

Необходимость развития, несмотря на трудности с выплатой заработной платы, вообще на финансовые проблемы, похоже, понимается в коллективе.

А. А. Могучева, главный бухгалтер акционерного общества, на вопрос о том, что можно что-то сэкономить, не развивать очередное новое производство, отвечает так:

«Знаете, как приятно не только думать, как бы выжить, но и работать на будущее! Конечно, это заслуга нашего президента, который не признает возможности сложить руки и отдаться на волю случая. Если остановить производство, то потом будет трудно подняться и запустить такую махину. Тем более, что сэкономим копейки, ведь за тепло, электроэнергию все равно будем платить...

Нам очень мешают изъяны налоговой политики: непомерно большие налоги, отсутствие системы отсрочек. Дайте возможность запустить новые программы – и мы отдадим налоги в увеличенном объеме.

Но этого нет, значит, развивать производство невероятно трудно».

Чтобы развернуть производство на полную мощность, нужны оборотные средства. Источник для них — кредиты. В ценах 1991 г. потребность БХК составляла 56 млн руб. — в 1994 г. необходимо было 1,2 млрд руб. Но кредитов выделено всего 267,7 млн.

А. В. Карпов: «Из-за нехватки оборотных средств мы не можем купить сырье, производство стоит, а поскольку мы оборонщики, то накладные расходы ложатся на себестоимость продукции и вновь поднимаются цены. Продукция делается неконкурентоспособной. Получается замкнутый круг.

Если бы конверсия проводилась не самотеком, а по единой методике, этих казусов не было бы. Потому что нельзя всерьез говорить о конверсии, если не решены вопросы с платой за землю, имущество, с амортизацией, хозяйственным содержанием высвобождаемых помещений. Конечно, выход в том, чтобы сразу разместить тут другое оборудование, но это непросто. Вот и получается, что как вооружение, так и разоружение производятся за счет народа».

Что предпринял в этой ситуации Карпов?

Пришлось брать в банке кредиты под бешеные проценты. Сначала — 110, потом 213, 300%. А с учетом существующей налоговой системы это очень тяжело. Предприятие влезло в долги. Директор настойчиво



ищет иностранного или отечественного инвестора. Все остальные вопросы решаемы и, в принципе, решены: лет 100 здесь, например, можно ничего не строить, лишь совершенствуя то, что имеется.

«Сейчас ищем, – рассказывает **А. В. Карпов,** – финансовые ресурсы на оборотные средства, чтобы расшевелить свои мощности. Ищем пути сближения с финансовыми кругами. Предприятие на 100% в собственности акционеров. Государственной собственности, по сути дела, нет. Вышли в рынок, создав сеть торговых точек, магазинов. Научились зарабатывать деньги на культуре, спорте, гостиничном деле. Сегодня неважно, какой деятельностью заниматься: она должна хотя бы окупаться.

Передали городу поселок. Это около 5 млрд руб. расходов в год (на конец 1994 г.). Стадион, дворец культуры, база отдыха, детские сады имеют свой доход и заканчивают год без убытка, сводя концы с концами.

На 1 января 1995 г. мы вышли со стопроцентной коллективной собственностью и потенциалом, который способен резко увеличить объем производства. Открываем фабрику по пошиву мужских костюмов, запускаем фабрику по производству хозяйственного мыла. Оборудование уже есть. Смотрим, как внедрить еще более глубокую переработку сырья, чтобы продавать более дорогие продукты, товары, в большей степени готовые к употреблению».



Комментарий худ. В. ВИНКУРА

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ И ЦЕЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Привожу отрывок из беседы с **А. В. Карповым.**

– В любой переходный период важно не потерять управляемость. Какова структура управления в вашем акционерном обществе? Почему вы не пошли на создание на основе БХК ряда самостоятельных фирм?

– Самостоятельность – обоюдоострая вещь. Пример «Красноярского машиностроительного завода» говорит о том, что она может привести и к развалу предприятия. Чтобы выжить, надо работать сообща. Кроме того, многие руководители еще «не доросли» до самостоятельности. Поэтому мы усиленно учим людей, слушаем их на президентском совете. По существу, мы создали холдинговую компанию. Входящие в нее заводы на пути к юридической самостоятельности, но пока не все имеют счет в банке. Почему? Потому, что ни одно из них не может выжить самостоятельно: продолжается конверсия, нет надежного сбыта. Так, завод пожарных рукавов, который в 1992 г. давал до 40% объема продукции, в 1993 г. простаивал. Нет спроса на пожарные рукава! Но так долго продолжаться не может, и в 1994–1995 гг. он заработал. Периодически останавливается то один, то другой завод, поскольку гиперинфляция резко давит на новые предприятия. Полгода простояло производство хлопковой целлюлозы: не было сбыта продукции из-за неплатежеспособности и неподготовленности к ее использованию со стороны нашей промышленности. Но люди были заняты в других местах, на пуске других производств. Происходит манипулирование мощностями, работниками. Как только обстановка стабилизируется, можно будет думать о самостоятельности, о счетах в банке. Совместная работа позволила нам сохранить объекты соцкультбыта: 14 детских садиков, профилакторий, медсанчасть, спортивные сооружения, пионерский лагерь, базы отдыха, подсобное хозяйство. Будущее покажет нашу правоту.

Идею ориентации на мелкие фирмы могут поддерживать лишь некомпетентные люди. И на Западе тон в экономике задают несколько десятков крупных фирм.

Они определяют ценовую политику, в целом состояние экономики. Мелкие фирмы появляются и исчезают тысячами, и делать на них ставку бесполезно. Если бы БХК размежевался на десятки самостоятельных фирм, он перестал бы существовать. Мне нужна свобода для маневра. Каждый может выйти из состава «Полиэкса», но это будет означать выход навсегда, а кроме того придется покинуть нашу территорию, наши площади».

Приходится содержать людей, без которых можно обойтись в данный момент. На «Полиэксе» стараются не терять хороших специалистов, поскольку решение государственной задачи с него не сняли, это оговорено в приватизационных документах. Фирма обязана выполнить госзаказ, который может свалиться внезапно. В первую очередь поэтому на «Полиэксе» невысока средняя заработная плата – около 200 тыс. руб. Если государство возьмет содержание мобилизационных мощностей на себя, средний уровень зарплаты вырастет очень сильно. Конечно, если госзаказа не будет в течение полугода–года, то держать такое количество людей будет не под силу даже Карпову. Поэтому, например, швейные участки не собраны под одну крышу, а расположены в тех цехах, где люди работали раньше.

– Многократно возросла сейчас роль команды, умения работать в команде, исповедовать этику коллективной работы...

– Создание команды управленцев – главная забота в любой фирме. В наших условиях очень важно, чтобы она через обладание солидным пакетом акций держала «руку на пульсе событий».

Конечно, мы должны быть единомышленниками. Если управленцы действуют по принципу «кто в лес, кто по дрова», успешной их деятельность не будет. В состав совета акционерного общества «Полиэкс» входят как его работники, так и сторонние юридические и физические лица. 28% акций имеют банки. Мы постарались наладить с ними контакт, поскольку напрашивается создание финансово-промышленной компании, что вполне возможно при изменении поли-

тики правительства по отношению к товаропроизводителям.

В команде всего пять человек: президент, вице-президенты, технический и коммерческий директора. Есть в ней и генераторы идей, и хорошие исполнители. Удалось удачно подобрать директоров заводов».

ГЛАВНОЕ «ОРУЖИЕ» БИЙЧАН – ЛИЧНОСТЬ ДИРЕКТОРА

Это, пожалуй, основное условие успехов «Полиэкса».

Анатолий Вячеславович с 1963 г. работал на химическом комбинате «Енисей», предприятии с мировой известностью, аппаратчиком. Потом поступил в Сибирский технологический институт (Красноярск). После его окончания работал на «Енисее» мастером, начальником производства, был секретарем парткома, главным инженером, около двух лет – директором комбината. Когда в Бийске возникли проблемы с освоением нового изделия, по решению правительства он стал руководить Бийским химическим комбинатом.

По мнению всех, с кем я говорила на «Полиэксе», он – центр жизни здесь. Его энергия, оптимизм, напор, коммуникабельность, изобретательность и великолепное чутье, предвидение составляют, быть может, главный для коллектива на этом этапе стимул к продолжению работы вопреки всем ударам и разочарованиям. Он – личность, лидер. Он может вывести. И, по сути дела, пока он – единственный гарант успеха для бийчан.

– Анатолий Вячеславович, а что бы было с БХК, если бы вы не начали конверсию так рано?

– Завод бы уже перестал существовать. Предположим, я изо всех сил цеплялся бы за оборонные заказы. Ну, ухватил бы у кого-то кусочек – стабильности бы это не прибавило... Я отказался от такой тактики и занялся другими делами.

– Можно ли на основании этих пяти лет сделать вывод об экономической политике правительства, ее предпосылках, предпочтениях?

– По моему мнению, была продумана система развала промышленности. Она и проводится в жизнь. Сегодня спасти положение очень сложно, поскольку не было ни одного решения, которое затормозило бы процесс крушения экономики, как «башмак», подложенный под потерявший управление железнодорожный состав.

Продумано все, чтобы не оставалось каких-либо лазеек, позволяющих солидному товаропроизводителю выйти из сложной ситуации. Ни одно решение правительства, ни один указ президента не направлен нам в помощь. Поэтому приходится только ждать, что придумает президент, правительство, чтобы нас похоронить.

– Анатолий Вячеславович, вы человек известный в масштабе государства, один из крупнейших бизнесменов, выросших из руководителя государственного предприятия. Представим, что вы на месте Черномырдина. Что, на ваш взгляд, можно сделать, чтобы затормозить всеобщее падение в экономическую пропасть?

– Я бы начал с банального. С поднятия ответственности высших руководителей за государственные интересы. Сегодня я не вижу ни одного человека в той среде, для которого интересы России что-то значили бы. Идет направленное разрушение страны, а экономика – один из рычагов для этого.

Необходимо найти людей (а они, безусловно, есть), занятых в разных отраслях экономики, которые были бы способны отстаивать эти интересы. Но сегодня, к сожалению, нет такой структуры, партии, которая бы могла эту задачу собирания России, ее экономики, выполнить. И получается так, что советник президента призывает Запад ввести экономические санкции против России. А это же целая сеть экономических мер, которая может окончательно добить нашу экономику. Необходимо идти на воссоздание

промышленной партии, той, что существовала перед революцией и возглавлялась Гучковым.

Следует опираться на престиж России, сделать идею возрождения экономики России общенациональной, патриотической, если хотите, идеей. Сегодня наши «лидеры» чувствуют себя временщиками, а надо обустраивать страну для тех, кто здесь живет и думает жить.

– Анатолий Вячеславович, а кто-нибудь помогает вам сегодня находить выход из сложившихся ситуаций?

– Раньше мы прислушивались к представителям экономической науки. Связи с экономистами существуют и сейчас, например, с Академией народного хозяйства, но они, как правило, теоретики. Да и кто подскажет, например, как два года можно работать без услуг банка?! Нельзя взять общую систему управления и у коллег, поскольку все большее значение приобретает тактика, хотя у коллег я многое заимствую в идейном плане.

Так что науку выживания мы проходим сами.

Кому нужна конверсия...

Б. В. ПРИЛЕПСКИЙ,
генеральный директор ПО «Сиббиофарм»,
доктор экономических наук, профессор,
академик Академии технологических наук РФ,
Новосибирск

На примере АО «Полиэкс» становится ясно, что государство, создававшее многие десятилетия уникальные оборонные технико-экономические мощности, где были сосредоточены передовые инженерно-технические кадры, новейшие технологии, уникальное оборудование, огромнейшие производственные площади, коммуникации и многое другое, бросает это богатство, созданное за счет жертв, принесенных советскими, теперь российскими гражданами.

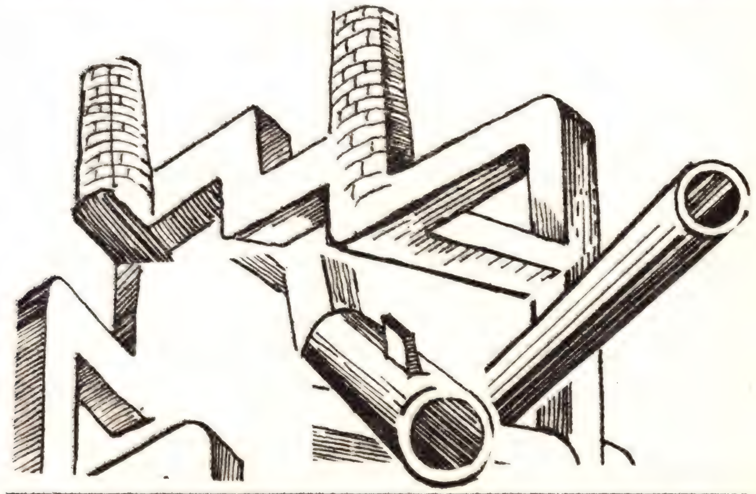
К сожалению, и власти регионов практически не приняли участия в решении проблем конверсии оборонных предприятий.

Коллективы предприятий оборонного комплекса, их руководители, ИТР и рабочие остались с этой сложнейшей общегосударственной, общерегиональной проблемой один на один.

Мы видим, как А. В. Карпов, президент и генеральный директор АО «Полиэкс», решает стратегические и тактические задачи конверсии, организационные, финансовые вопросы на общероссийском и международном уровнях, решает то, что, по сути дела, должны решать государственные и региональные власти.

Опыт организационной и технологической перестройки оборонного предприятия на выпуск мирной продукции, широкое использование научных, технологических достижений предприятия, опыта и знаний специалистов и рабочих, о чем рассказал А. В. Карпов, другие руководители и специалисты служб АО «Полиэкс», будет полезен не только тем, кто идет по пути конверсии, но и всем руководителям товаропроизводящих фирм и предприятий.

Экономика России катится вниз и увлекает туда многие предприятия. Последние указы президента, постановления правительства РФ, решения Совета Федерации и Государственной Думы не внушают оптимизма, не дают основания полагать, что власть имущие осознали пагубность их пути для России. Тем более ценен опыт таких островков разумной и эффективной конверсии.



КАК ПРЕДПРИЯТИЕ СТАНОВИТСЯ ФИРМОЙ

Судьба предприятия сегодня зависит от того, сможет ли оно пройти довольно сложный путь превращения: так же уверенно, как в производстве продукции, его техническом обеспечении, технологии , надо разбираться в финансовых вопросах, маркетинге и работе на рынке, внешнеэкономической деятельности и т. д. Новые условия накладывают свой отпечаток и на такие сферы, как техническая политика, работа с кадрами. Кардинально меняется структура управления.

Реализация новой оргструктуры, восприятие каждой службой идеологии фирмы – процесс непростой и длительный. О том, что происходит в этом плане на АО «Полиэкс», говорят публикуемые ниже материалы.

Финансовая деятельность

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВЛОЖЕННЫХ СРЕДСТВ

Г. И. БРУЕВА,
вице-президент АО «Полиэкс»

Раньше мы работали по разнарядкам – получали сырье, поставляли продукцию. Через банк проходило 99,9% финансовых средств. Сейчас форма взаиморасчетов резко изменилась. У нас есть дилеры, через которых мы производим сбыт своей продукции. С банком через расчетный счет практически не работаем вот уже два года. По бартеру идет 95% платежей, 4,5% – через наличный расчет и около 0,5% – по безналич-

ному расчету, т. е. через банк. Иначе в наше время нельзя, поскольку все без исключения предприятия неплатежеспособны.

Это, а также отсутствие индексации, замедлило оборачиваемость оборотных средств. В доперестроечные времена норма оборачиваемости была равна 20 дням. Норматив мог возрасти до 34 дней, в зависимости от обстоятельств работы того или иного предприятия, технологического процесса и т. д. В начале 1993 г. у нас на предприятии этот показатель составил 304 дня, т. е. наш рубль оборачивался один раз в год.

Учитывая резкий рост транспортных расходов, мы стали реализовывать свою продукцию в ближних регионах – Кемеровской и Новосибирской областях, Алтайском и Красноярском краях. Это несколько ускорило оборачиваемость. К концу 1993 г. этот показатель снизился до 240 дней, в 1994 г. составил 153 дня.

Раньше считалось, что удельный вес продукции одного типа на предприятии должен составлять не менее 25%. Теперь, пытаясь заставить рубль крутиться побыстрее, мы пошли на выпуск многих видов продукции сравнительно небольшими партиями. Стараемся создавать производства, удельный вес которых составляет всего 1–2% общего объема выпускаемой «Полиэксом» продукции. Ее при необходимости нетрудно заменить другой. Занялись меновой торговлей, проводя до пятишести этапов обмена. Раньше мы отдавали свою продукцию на реализацию. Но посредник делает наценку до 40% уже на нашу довольно высокую цену. Это замедляет оборачиваемость рубля. Поэтому мы все больше продукции продаем сами, расширяя выездную торговлю и получая наличные деньги на заработную плату.

Мы были приучены к тому, что продавать нужно хоть на рубль, но дешевле, чем конкуренты: считалось, что это позволяет ускорить сбыт. Но такой подход себя не оправдал. Коммерсанты покупали нашу продукцию, некоторое время выдерживали ее, а потом продавали дороже и выигрывали на этом. Теперь мы объявляем,

что через определенный срок (предположим, две недели) повышаем цены. За это время со склада раскупаются все остатки. Если раньше мы повышали цену один-два раза в год, то теперь — по мере общего увеличения цен.

В результате за счет более быстрой оборачиваемости рубля мы имеем запас сырья на месяц вперед.

На складах АО есть некий запас продукции (сейчас около 7 млрд руб.). Существует запас материальных ценностей, находящийся постоянно в обороте, в сырье и незавершенной продукции — около 10 млрд. Таким образом и получается запас оборотных средств. Но для лучшей оборачиваемости рубля нам надо 30 млрд оборотных средств, которые работали бы по всем направлениям. Сейчас надеемся исправить ситуацию, получив кредит для переструктуризации производства — это порядка 16 млрд под 100% и 26 млрд для реализации программы конверсии (под 50%).

Как и другие предприятия, мы должны банкам, которые, установив высокие оклады своим сотрудникам, высокие кредитные ставки, способствовали разорению промышленности. Теперь они начинают расплачиваться за это, поскольку неплатежеспособные предприятия не могут расплатиться с ними... Так, осложнилась ситуация в банке «Горный Алтай», которому мы задолжали, и он не может выдавать депозитные вклады, в том числе и нашим работникам, которые вложили туда свои деньги. Переоформили договор и долг банка вкладчикам, работающим в АО «Полиэкс», погашаем продукцией завода. Так же, используя своеобразный взаимозачет, погасили задолженность граждан нашему предприятию за строящееся жилье. Им должен банк, мы должны банку, они должны нам...

Если предприятия задерживают выдачу зарплаты, то беднеют коммерсанты: у них никто не покупает товар. Коммерсанты предлагают нам организовывать совместную деятельность на таких основах: они оплачивают сырье, мы — его переработку. Но, конечно, при этом

должна быть высокая рентабельность и быстрый оборот. Поскольку мы сами продаем продукцию, то, минуя банк, сразу по продаже перечисляем наличные деньги на счета коммерческих фирм-партнеров.

Экономическая служба следит за тем, чтобы не распылять финансовые ресурсы. Надо эффективно вложить рубль, как можно быстрее получить прибыль и направить часть ее на воспроизводство.

Мы поняли, что можно неплохо обойтись и без госзаказа, если государство возьмет на себя содержание наших мобилизационных мощностей.

ВСЕОБЪЕМЛЮЩИЙ КОНТРОЛЬ

А. Ф. АРТЕМИНА,
главный контролер-ревизор

На любом производстве должен быть хозяйский глаз. На «Полиэксе» такие ожидания связываются с нашей группой. Мы и аудиторы, и налоговые инспекторы, поскольку главная задача группы контролеров акционерного общества – всеобъемлющий контроль: расходования материальных ценностей, использования дефицитной продукции, соблюдения норм расхода сырья и материалов, ведения бухгалтерского учета, проведения комплексных ревизий, дисциплины труда, использования рабочего времени... Наиболее деликатные вопросы – использование рабочего времени главными специалистами.

Контрольно-ревизионная служба работает второй год. За 1994 г. сумма выявленного ущерба составила 1370 млн руб.; возвращено на баланс предприятия 370,5 млн руб., это – суммы, удержанные с виновных лиц и выявленные излишки. На 141 работника предприятия наложены дисциплинарные или административные взыскания.

Но главную задачу своей деятельности контрольно-ревизионная служба видит не только в выявлении нарушений и даже не в наказании виновных лиц. А в повседневной профилактической работе с конкретными исполнителями, систематическом разъяснении их обязанностей, ответственности, требований бухгалтерского учета и экономической целесообразности хозяйственных операций, в проявлении инициативы и защите интересов предприятия.

Главная цель службы – помочь исполнительной дирекции видеть реальное состояние учета, хранения и движения всего имущества, выявление «больных» мест и резервов предприятия.

Анализируя балансы и другие финансовые документы, бывая на производстве, мы должны предупреждать руководство акционерного общества, если у предприятий снижается платежеспособность и не следует пользоваться заемными средствами, о других негативных тенденциях. Но так же важны изыскание резервов производства, поиск новых подходов к его организации, позволяющих максимально увеличить прибыль.

Мы тесно сотрудничаем с бухгалтерией АО, экономическими и техническими службами. В бухгалтерии сейчас скапливаются сотни тысяч хозяйственных операций, объем работы огромный, ведь мы вынуждены проводить операции не по схеме «деньги – товар – деньги», а «товар – товар». Бухгалтеры не могут заложить в машину программы по кодированию тех видов продукции, которые обменены на другие. Никакого денежного эквивалента! Они вынуждены вручную состыковать количество сырья, полученного, например, из Томска, с количеством готовой продукции, отправленной туда в качестве оплаты. Поэтому ждать, что они будут заниматься еще и анализом, – опрометчиво.

Наша задача – посмотреть на экономические проблемы на месте, в цехе, на участке. Мы начали с малого – с проверок использования сырья и материалов, основных средств, трудовых ресурсов на заводах. Проводим

ежемесячный анализ деятельности предприятия, даем свои предложения генеральному директору.

Коммерческая деятельность

СБЫТ ПРОДУКЦИИ

И. Н. ТОПИН,
начальник отдела сбыта

Задержка платежей за продукцию привела к тому, что с февраля 1993 г. мы стали либо обменивать ее по бартеру, либо работать в режиме предоплаты. В последнее время стараемся реализовывать продукцию за наличные деньги, чтобы обеспечить выдачу зарплаты, другие платежи. На каждый день существует задание, которое надо выполнять. Оно довольно объемное, поскольку только ТЭЦ мы ежедневно платим 53 млн руб. Каждый товаровед ведет свой завод, цех и старается, чтобы продукция его завода продавалась как можно лучше. С окончательным переходом к холдингу эти люди и создадут службы по реализации продукции на заводах, а у нас останутся проблемы, связанные с заключением договоров.

Мы пошли на создание дилерской сети потому, что система Госснаба распалась. Магазины приватизируются и не хотят брать продукцию с баз, поскольку там большие накрутки. Выбираем молодых предпринимателей, оборотистых, не задерживающих платежи, имеющих склад или магазин. Заключаем дилерские договоры: они получают продукцию без предоплаты, но определяем срок, в течение которого необходимо ее оплатить, допустим, две недели. В своем магазине они обязуются открыть отдел АО «Полиэкс». Им мы в первую очередь высылаем ценники, каталоги, по первому требованию удовлетворяем их заявки, они обладают эксклюзивным правом продажи нашей продукции.

Дилеры помогают нам изучать рынок, сообщают цены в регионах. В конце 1993 г. АО «Полиэкс» провело первое совещание дилеров, на котором присутствовали москвичи, челябинцы, омичи и т. д. Показали им свои новинки, рассказали, что будем производить, заключили договоры на 1994 г. Они отчитались, как продали нашу продукцию, высказали (и это самое главное для нас!), что им нужно. Кроме того, на совещании они перезнакомились между собой и теперь могут взаимодействовать. Мы просим дилеров помочь нам в приобретении сырья. Поскольку деньги идут долго, то дилер, работающий в Омске, может оплатить за нас сырье, которое мы там приобретаем, а мы ему поставим свою продукцию на эту сумму. Стараемся использовать их связи в регионах.

Поскольку сейчас связи с республиками СНГ затруднены, а железнодорожные тарифы заоблачные, стараемся завоевать в первую очередь рынки России – Урал, Сибирь. Отправить вагон патронов во Владивосток стоит 7 млн руб., а продукции там тоже на 7 млн. В удаленных регионах либо продукция должна идти нарасхват, либо ее качество должно быть на мировом уровне.

С республиками СНГ мы работаем по бартеру, хотя таможенные пошлины грабительские. Наш комбинат всегда получал сырье из Средней Азии. А таможенная пошлина – 15–25% от стоимости груза, еще 15% берут за оформление документов. Сложно оформить лицензию. Клерку все равно, когда груз уйдет. Найдешь вагоны, загрузишь, а он говорит: раньше, чем через сутки, документы оформить не могу. Пока начальник станции не даст письменное согласие, груз не отправят. Приходится просить, унижаться.

Пришла из Акмолинска телеграмма с согласием брать у нас краску при условии оплаты в теньге. Одна теньге – двести пятьдесят рублей. Но банки этот курс не подтверждают... Основные потребители наших пожарных рукавов – на Украине. В начале 1993 г. они задолжали нам 40 млн руб. Я приехал туда с доверенностью

от своего банка. Оказывается, наши партнеры три раза переводили деньги, а московский банк три раза возвращал их. Почему? Та же история произошла, когда из Казахстана пришли в Барнаул на наш счет деньги за патроны...

А вот в Бишкеке есть наши дилерские дочерние фирмы или совместные предприятия, что позволяет уменьшить таможенные сборы. Через СП мы получаем за свою продукцию шкуры, хлопковое сырье. Даем им в аренду свои вагоны или передаем вагоны в совместное владение СП и «Полиэкса». Наши термовагоны возят из Киргизии шкуры, а в Киргизию – продукцию АО.

Единственный путь для партнеров из СНГ – открывать свои представительства в Москве и вести через них расчеты с российскими предприятиями. Получаешь, бывает, деньги из Санкт-Петербурга. От кого, почему – непонятно. Оказывается, казахи оплатили нашу продукцию каким-то доступным им окольным путем. Прямых платежей нет. Более того, запрещены платежи за продукцию российских предприятий внутри республик СНГ. Все делается для того, чтобы развалить связи. Почему у нас возникли трудности с реализацией охотничьих патронов? Во-первых, из-за отсутствия свинца, во-вторых, было введено правило, согласно которому каждая отправка этого товара в республики СНГ должна быть разрешена МВД. Приходилось ехать в Москву, добиваться разрешения. А до этого покупатель должен оформить заявку через вице-премьера, затем из консульства приходит заявка, мы оформляем документы в МВД. Едем в таможню – а там свои трудности...

Вообще беспредел царит полный. Договоры уже ничего не значат. Предположим, у нас полный набор договоров. Но придут ли за них деньги, и если да, то когда?

Железная дорога требует план отгрузки, а мы не знаем до последнего момента, на кого можно рассчитывать, а на кого – нет. Но за «невыборку» вагонов

платим штраф. Не включить кого-то в план отгрузки тоже нельзя, поскольку страховая компания берет 5% от стоимости груза. Если вагоны выделены сверх плана, то платим штраф 10 тыс. руб. за вагон. А если покупатель в течение 10 суток не получил груз – он в претензии. Вот и крутишься, как белка в колесе...

Препоны со стороны таможни, условие предоплаты услуг железной дороги, трудности с оформлением лицензий, сужение рублевой зоны – все это сказывается на рынке сбыта. Он сжимается, как шагреневая кожа...

МАРКЕТИНГ – НОВОЕ ПОНЯТИЕ

Г. М. ФОМИНА,
начальник отдела маркетинга

Наш отдел был создан около года назад. Первое время было очень тяжело. Мы даже поначалу не могли понять, что от нас требуется. Но обучение (в Москве и здесь, в Бийске, куда приезжали испанские специалисты по маркетингу), чтение литературы все-таки сделали свое дело. Сейчас работать легче.

В отделе 14 человек. Создали хорошее бюро рекламы, где работают молодые способные дизайнеры. Их разработка коробочек для патронов, по нашему мнению, не уступает лучшим западным образцам. Хороший дизайн разработан для красок. Работают дизайнеры на контракте. Ребята талантливые, одержимые, они внесли в работу отдела элемент творчества, а бывшие «технари» – упорядоченность, точность.

Ассортимент выпускаемой АО «Полиэкс» продукции чрезвычайно разнообразен. Пока не мы диктуем, что производить, но готовимся занять ключевые роли. Для этого собираем информацию по сырью, ищем поставщиков не методом тыка, а анализируем, где сырье дешевле. Данные выдаем отделу снабжения. Также собираем данные о ценах на все виды продукции по

регионам, республикам. Звоним, запрашиваем, обращаемся через российский канал электронной почты. Правда, он подводит нас, поскольку данные о производителях — тайна за семью печатями, тогда как на Западе эти данные открыты всем. А нам, как правило, дают координаты посредников, которые буквально раздевают нас. Поэтому мы завязываем переписку с потребителями напрямую.

С чего следует начать работу по становлению службы маркетинга на конверсионном предприятии?

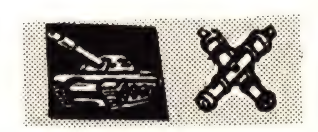
Первое — учеба. Без этого невозможно. Причем западные специалисты не все могут: их система, их лекции не адаптированы к нашим условиям. А наши специалисты, как правило, очень академичны. Поэтому надо находить золотую середину.

Второе — создание информационной базы, сильной компьютерной сети.

Третье — создание системы информационного обеспечения.

Надо завести все адресные книги предприятий: хороши справочники «РАО-ПРЕСС» с телефонами и адресами более 70 тыс. предприятий бывшего Союза, другие справочники. Мы собираем эти адреса по газетам, журналам, каталогам.

Кое-что начинает получаться. Так, «Полиэкс» начал выпускать полиацетатную дисперсию. Мы нашли более 500 адресов предприятий, которым она нужна. Оповестили их о том, что наше предприятие готовится к выпуску такой продукции, попросили сообщить, каковы их потребности, ориентировочные цены, по которым они готовы ее купить, сроки поставки.



ВРЕМЯ ЛИ ГОВОРИТЬ ОБ НТП?

А. И. ОСИН,
технический директор

Сегодня НТП в загоне, хотя наибольшие успехи в экономике могут быть достигнуты на пути внедрения достижений научно-технического прогресса, ведь любой вопрос в современном развитом производстве — средоточие исследований во многих отраслях знаний. Причем в комплексе «исследователь — производитель» один не может выжить без другого. Сейчас эти связи нарушены, прежде всего потому, что в кризисе фундаментальная наука — основа всех последующих процессов, вплоть до производства.

Резко упал престиж труда ученого. Так же резко — престиж инженерного труда.

До последнего времени на комбинате работало около 2 тыс. инженеров. Но деятельных из них, по моим оценкам, было не более 5%. Положение нисколько не улучшается, пожалуй, даже усугубляется. Заплатить инженеру по труду по-прежнему сложно. Это общее положение, потому что нет закона об интеллектуальной собственности. Предположим, вы подали хорошее рацпредложение, но попробуйте пройти через все заводские службы и получить действительно причитающееся! Все против этого, в том числе и наша психология. А почему, с какой стати он получил три миллиона — спрашивает «простой советский рабочий», инженер, руководитель. Человеческая зависть, суд непрофессионалов все губят. Почти все выпускники инженерных вузов имеют к моменту защиты диплома специальность бухгалтера, полученную на краткосрочных курсах, и не собираются становиться инженерами. Вот это страшно...

Мы потеряли и продолжаем терять многих прекрасных специалистов. Не получится ли так, что предприятия развалятся именно из-за отсутствия инженерной поддержки? Ведь технолог, инженер – ключевая фигура. «Человек думающий» – это как раз об инженерах-технологах...

НОВОЕ ПРОИЗВОДСТВО

В. А. ТИЩЕНКО,
директор совместного предприятия «Руно»

Наши учредители – АО «Полиэкс» и акционерная компания «Алмазы Якутии», бывший знаменитый «Якуталмаз», – вложили по 50% капитала. Доля «Якуталмаза» – итальянское оборудование и технология, а «Полиэкса» – здания, сооружения. В уставе определены все фонды, в том числе резервный – до 20%. Совместному предприятию остаются все амортизационные отчисления и фонд оплаты труда. Надеюсь, что в дальнейшем учредители определят также, какая доля прибыли должна оставаться СП.

Предприятие имеет счет в банке, оно обладает правом юридического лица, всеми необходимыми для нормального функционирования службами. По штатному расписанию у нас до 230 работающих, из них 25 человек административного персонала. Конечно, есть примеры, когда управленческий аппарат предприятий, аналогичный нашему, сводится к двум-трем человекам. И живут же, причем неплохо!

Наш опыт даже за спиной таких солидных учредителей говорит о том, что начать новое производство у нас в стране практически невозможно. Начали работать, еще ничего не выпустили – уже давят налоги. Взяли кредит – отдавать надо 260%. Приходится в одном банке брать деньги, в другой – возвращать. Нет возможности планомерно развивать предприятие. Нельзя на-

метить ориентиры и целенаправленно идти к ним. Я знаю, что надо было бы делать, но за это надо заплатить такие деньги, которых у меня нет и достать их негде, поскольку внешняя по отношению к предприятию среда дезорганизована.

Мы говорим о рынке, а сами толчемся на базаре. Энергетики могут заявить, что с завтрашнего дня в пять раз увеличивают стоимость услуг. Был бы рынок, я ушел бы от этой ТЭЦ и подсоединился к другой. В наших условиях этого сделать нельзя.

Наша первоочередная задача – поддержать в своем производстве хорошие традиции оборонного предприятия и итальянских поставщиков технологического оборудования. Исключается работа «на глазок». Вес, время, температура отслеживаются постоянно. За процессом дубления шкур следим очень внимательно, применяя индикаторы.

Дело поставлено так, что рабочий досконально знает свою операцию. Проведена операция – технолог контролирует, поэтому выходной контроль не нужен. Весь же процесс знают только технолог, мастер, начальник цеха. Почему? Когда мы начали работать, зарплата на СП была ниже, чем на соседнем мясокомбинате. Если бы наши рабочие знали все секреты нашей «кухни», их уж давно сманили бы туда. Это же были бы готовые специалисты! Но этого мы не допустили, а своих технологов я никогда не отпущу...



КОНСТРУИРУЕМ БУДУЩЕЕ ФИРМЫ

М. С. ДУНИН,
главный конструктор, кандидат технических наук

Конверсия заставила нас изменить отношение ко всем инжениринговым работам. И прежде в БХК были мастерские, экспериментальные цехи, где велась отработка новых технологических процессов, конструкций. После того как госзаказ прекратился, высококвалифицированные работники высвободились, нашей основной задачей стало сохранение потенциала... Мы пытаемся освоить такое производство, чтобы сотрудники экспериментального цеха, инженеры, прикладники получали удовлетворение от своей работы, и моральное, и материальное.

Одно из направлений – переработка отходов пушного производства. На зверосовхозах тушку, кости, жир закапывают в землю. Мы решили конструкторско-технологическую задачу по безотходному использованию этого сырья. Извлекаем норковое масло, сырье для парфюмерно-косметической промышленности. Уникальные свойства позволяют использовать его во многих отраслях. Остатки тушки идут на мыловарение. Сухой остаток (кости и др.), измельченный в виде муки, используется на корм скоту, птицам.

Большой коллектив химиков-технологов и конструкторов, которые разрабатывают новую продукцию, пытается переориентировать производство на выпуск товаров народного потребления, продукции гражданского назначения, которые способствовали бы созданию новых рабочих мест. За 1993 г. нашими усилиями создано около 800 дополнительных рабочих мест.

Использование отходов производства – дело непростое, поскольку и технологии уникальные, и отходы также уникальные, например, на заводе вспененного линолеума.

Чтобы успешно выдержать конкуренцию, нужны новые виды традиционных изделий – краски, лаки и т. д. У нас очень большое производство красок и лаков, около половины конструкторов и технологов работают над новыми рецептурами. И если раньше продавали полуфабрикат за бесценок, то теперь переходим к производству конечного продукта. Кроме того, стремимся сами для себя создавать полуфабрикаты, не покупать их, полностью занять определенный сегмент рынка. Поэтому делаем, например, смолы для красок и новые виды красок.

Мы пошли по пути индивидуальной оценки труда инженеров, конструкторов, технологов. Но как оценивать? Видимо, на основе рыночного подхода: какая прибыль получена в результате вашей инженерной деятельности. Отсюда внедрение контрактов, образцы которых представлены ниже. Я предлагаю всем, у кого есть предложения, внедрение которых может дать прибыль для фирмы, обсудить их. Сотрудник излагает идею, и если она действительно принесет фирме прибыль, он выставляет свои условия: потребности в сотрудниках, материалах и т. д. После этого подписываем контракт, в котором работодатель определяет оплату за выполнение проекта. Если бы у нас не было такой инфляции, можно было бы работать, как на Западе: оплачивать результат работы. Но нам приходится авансировать проект ежемесячно.

Сейчас у нас оплата труда специалистов одного уровня различается в 3–3,5 раза.

На «Полиэксе» есть разработки, которые у нас не нашли применения, а идея в их основе – прекрасна, они представляют интерес для других предприятий. Сами разработчики не заинтересованы в их тиражировании, поскольку ничего от этого не имеют. Но это же интеллектуальное достояние специалиста. Их надо продать. Отсюда положение о стимулировании инжиниринговых разработок АО «Полиэкс». Фирма продает разработку. Покупатель рассчитывается за нее с

«Полиэксом». Но разработчик заключает с фирмой договор о том, что в случае реализации лишь 25% суммы получает фирма. Из оставшихся 75% половина идет подразделению-разработчику, в том числе 40% – непосредственному разработчику, 25% посреднику, организовавшему акт купли-продажи. Если покупателя нашел сам разработчик, деньги получает он. Появляется заинтересованность в продаже своего интеллектуального продукта.

Из Положения о стимулировании сбыта инжиниринговых разработок АО «Полиэкс»

Прибыль, поступающая в АО от сбыта инженерных разработок, дает право на получение части прибыли разработчику и посреднику, организовавшему сбыт.

Участие инженерно-технических работников АО «Полиэкс» может быть в виде:

поиска потребителя (покупателя);

заключения договора;

подготовки документации;

организации изготовления;

консультации и др.

Продукцией инжиниринговых служб может быть в частности:

технологическая, конструкторская, нормативно-техническая документация;

программы для ЭВМ;

технологические регламенты;

методики и средства поверки и др.

1. Участники процесса и порядок сбыта продукции инжиниринговых служб:

1.1. С одной стороны, как юридическое лицо (посредник) выступает АО «Полиэкс» в лице технического директора.

1.2. С другой стороны, как физическое лицо выступает разработчик (владелец интеллектуальной собственности), посредник.

1.3. Сбыт продукции инжиниринговых служб, не включенной в перечень как «коммерческая тайна», за пределы АО «Полиэкс» осуществляется только через технического директора по согласованию с подразделением-разработчиком.

1.4. Лицо, нашедшее потребителя (покупателя) инженерной разработки:

договаривается с покупателем о цене с учетом ноу-хау;

составляет договор между АО «Полиэкс» (исполнителем) и покупателем (заказчиком);

подготавливает как исполнитель договор с АО «Полиэкс» (заказчиком) на предоставленные услуги;

визирует оба договора в плановом, юридическом отделах, подразделении-разработчике и передает на подпись техническому директору;

передает после подписания один экземпляр подразделению-разработчику.

1.5. Своевременное, качественное исполнение договора организуется подразделением-разработчиком.

2. Расчет и распределение прибыли от сбыта инжиниринговых работ:

2.1. При определении прибыли учитываются только дополнительные затраты, связанные с размножением, дооформлением и другими подобными работами.

2.2. Прибыль определяется:

балансовая, как разность между договорной ценой и суммарными затратами;

остаточная, за вычетом из балансовой налога на прибыль (32%), налога за превышение оплаты труда.

2.3. Остаточная прибыль распределяется:

50% – подразделению-разработчику, в том числе до 40% непосредственно разработчикам;

25% – посреднику;

25% – АО «Полиэкс».

Если разработчик выполняет роль посредника в сбыте собственной инженерной разработки, процент распределения прибыли суммируется.

Подписи:

Технический директор
Вице-президент
Главный конструктор
Главный технолог
Главный бухгалтер
Начальник ПЭО
Начальник ОНОТиУП

Из Договора купли-продажи инженерной продукции

4. Условия приемки

4.1. Сдача-приемка продукции по каждой поставке оформляется актом сдачи-приемки, подписываемым обеими сторонами.

Приемка продукции по количеству считается окончательной с даты составления сторонами приемо-сдаточного акта. Окончательная приемка продукции по качеству производится покупателем в течение 10 дней с даты поставки товара.

6. Ответственность сторон

6.2. В случае просрочки платежа покупатель обязан уплатить продавцу пеню в размере 0,09% от суммы просроченного платежа за каждый день просрочки.

6.3. В случае просрочки поставки товара продавец уплачивает покупателю пеню в размере 0,09% от стоимости непоставленного в срок товара за каждый день просрочки.

7. Прочие условия

7.1. Все изменения и дополнения к настоящему договору, а также расторжение договора производятся лишь в том случае, если они совершены в письменной форме и подписаны обеими сторонами.

7.2. После подписания настоящего договора все предыдущие переговоры и переписка по нему считаются недействительными.

7.3. В части, не предусмотренной настоящим договором, стороны будут руководствоваться нормами действующего гражданского законодательства РФ.

7.4. Все споры и разногласия между сторонами по настоящему договору или в связи с его исполнением разрешаются путем мирных переговоров между ними. В случае невозможности урегулирования споров или разногласий между сторонами дружеским путем они подлежат рассмотрению в порядке, предусмотренном действующим законодательством РФ.

Из Договора о коммерческом посредничестве

1. Предмет договора

1.1. Оказание исполнителем заказчику по его поручению коммерческого посредничества в сбыте инжиниринговой продукции.

3. Обязательства заказчика

3.1. В течение ______ с момента предъявления ему исполнителем согласованного с покупателем проекта договора купли-продажи, подписать его.

3.2. В трехдневный срок с момента поступления на счет АО «Полиэкс» расчетов по договору купли-продажи произвести выплату исполнителю за оказание коммерческого посредничества в размере______________________________

За каждый день просрочки платежа заказчик уплачивает исполнителю штраф в размере _________________ суммы, подлежащей оплате по договору.

7. Приложения к договору

7.1. Договор купли-продажи.

7.2. Доверенность на право заключения договора.

Кадровая работа

НОВЫЕ ГРАНИ КАДРОВОЙ РАБОТЫ

А. И. ЕФАНОВ,
вице-президент акционерного общества «Полиэкс»

Акционерные общества должны думать прежде всего об инвестициях в кадры. А это требует больших денег. Таким образом, ценность каждого работника для нас резко возрастает. Раньше я делал заявку на 25 молодых специалистов в год. Теперь ситуация изменилась. Никто не приедет по разнарядке. Чтобы получить хорошего специалиста, приходится платить ему стипендию во время обучения в вузе, затем обеспечить заработок, чтобы он не ушел на другое предприятие, построить жилье или помочь в приобретении его.

Мы должны привлечь специалистов хорошими условиями, интересной работой, особым микроклиматом, чтобы он не ушел с предприятия, перечеркивая те серьезные инвестиции, которые мы в него вложили.

Одной из серьезнейших задач, которые решала кадровая служба АО в последние годы, стало обеспечение

кадрами новых заводов и фабрик. Была составлена прогнозная таблица на два года: какие специалисты, какого профиля, какой специализации нам нужны.

Нас выручило то, что в Бийске работает филиал Алтайского политехнического университета, есть свой техникум, свои училища. Мы быстро совместными усилиями внесли корректировки в учебные планы института, предусматривающие изменение профиля выпускников. Теперь это не только чистые химики-пороховщики, оборонщики, но и специалисты в области ассимиляционного производства, производства товаров народного потребления, меховщики. Обучение меховщиков вели специалисты из Новосибирского института легкой промышленности. В училище ввели специализации «аппаратчик-меховщик», «аппаратчик линолеумного производства», в техникуме – «моделирование и конструирование одежды». То, что уже в крови оборонщиков (сдача качественной продукции, скрупулезное следование регламенту, технологии), мы должны сохранить, не снизить культуру производства, а значит, качество, конкурентоспособность продукции.

Новые сложности у кадровой службы появились с реорганизацией формы собственности, созданием акционерного общества. Отношение к труду почти не изменилось, даже многие руководители работают, как на социалистическом предприятии: вынь да подай заработную плату, не меньшую, чем на той же ТЭЦ.

Много занимаемся возрождением духовной культуры. Освящаем новые заводы, участвовали в возрождении храма в Алтайском крае. Чтобы человек созидал, он должен во что-то верить. Безверие может привести только к разрушению. Многие не понимают и даже осуждают наши усилия в этом направлении, но мы уверены в своей правоте.

Фирменный стиль не появится на пустом месте. Наша цель в том, чтобы человек был запрограммирован на долгие годы работы на нашем предприятии, чтобы он во что-то верил, чтобы с ним можно было найти общий

язык не на примитивном уровне: я плачу – ты работай, но и на более высоком, сложном уровне мотивации к труду. Этому могут помочь великолепные традиции почти сорокалетнего периода развития комбината, которые мы неустанно возрождаем.

ПЕРЕОБУЧЕНИЕ КАДРОВ

В. И. УЛАНОВА,
начальник учебно-консультационного центра,
В. В. СИНИЦЫН,
референт президента АО «Полиэкс»

Новые условия потребовали не столько притока новых, сколько переучивания, переподготовки старых кадров, да еще в массовом порядке. Изменился и набор требующихся профессий: к будущим водителям, крановщикам, электрогазосварщикам добавились радиомеханики, бухгалтеры, менеджеры, дилеры, мастера по пошиву изделий из меха, ткани. Такого количества желающих получить вторую, а то и третью профессию не было за всю историю предприятия. Вот почему полтора года назад отдел технического обучения стал учебно-консультационным центром.

Вместо нескольких кабинетиков у нас появилось целое здание с обширной прилегающей территорией, подсобными помещениями. По инициативе президента АО нам передали пустующий детский комбинат. Появилась возможность не только комфортно разместиться, но и поднять работу на качественно новый уровень. Наши «классы» стали лабораториями и цехами. Учебный процесс трансформировался в учебно-производственный. Это прежде всего касается швейной мастер-

ской и участка переработки отходов овчинно-меховой фабрики (СП «Руно»).

В них обучение совместилось с выпуском товарной продукции, дилерской деятельностью по ее реализации. А поскольку все это является учебным процессом, то полученные изделия не облагаются налогами на добавленную стоимость и прибыль и реализуются «по ценам, значительно ниже рыночных». Поскольку качество постельного белья, одежды, меховых домашних туфель, игрушек, шапок, жилетов и прочего высокое, проблем со сбытом нет.

Большая часть выручки идет на нужды центра, которые становятся все более обширными. Одно отопление обходится нынче в копеечку. Сюда же идет плата за обучение, она сравнительно невелика, особенно для работников «Полиэкса». Готовимся использовать и другой источник поступления доходов – услуги населению: сварочные, столярные, малярные работы, ремонт сложной бытовой техники, индивидуальный пошив. Поскольку они связаны с учебным процессом (восстанавливая старый телевизор, мастер учит будущих телерадиомехаников), расценки невысокие, а потому заказчиков много.

Ни одна ярмарка не обходится без нашего участия (посредничество – еще один источник доходов). И это лишь первые шаги нового курса учебного конвейера.

Уже в нынешнем году выпущены группы бухгалтеров, газоэлектросварщиков, швей головных уборов из меха. Все профессии очень нужны предприятию.

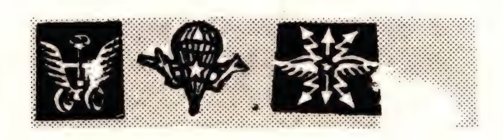
Рынок доходчивее любых агитаторов и рекламных буклетов убеждает людей в необходимости иметь несколько ходовых профессий. Потому-то в нашем центре и нет проблем с набором групп. Наполнение их идет преимущественно за счет своих, и не обязательно «жертв» сокращения. Сорокалетний инженер вдруг обнаруживает в себе способности дилера, нормировщица – задатки умелой швеи. Женщин привлекают кройка и шитье, бухгалтерский учет, менеджмент; мужчин –

специальности крановщика, водителя, газоэлектросварщика, хотя профессии менеджера и дилера у них тоже в чести, особенно у молодых.

Позволительно спросить: зачем нам столько рабочих с «модными» профессиями? Вновь организованный коммерческий отдел АО «Полиэкс», например, полностью укомплектован выпускниками 1993 г. Часть пошла в индивидуальную деятельность, в коммерческие структуры города. Сейчас в «Полиэксе» бурно развивается швейная отрасль – нужны швеи, закройщики, модельеры. Но они же смогут работать и индивидуалами-надомниками. Тоже польза городу.

Начался процесс преобразования бывшего «монстра оборонки» в холдинговую компанию, новые подразделения обзаводятся своими службами – им также нужны специалисты. Таким образом, главные «потребители» кадров – цехи, заводы АО, которые напрямую заинтересованы в успешной работе учебного центра и всячески ему помогают.

Дилеры проходили практику в подшефном универмаге «Приобье» (его строили некогда сами химики), в городских и выездных ярмарках по распродаже продукции цехов «Полиэкса». Кстати, ярмарки теперь проводятся регулярно, раз в месяц, и ни одна не обходится без участия центра. Но вернемся в «Приобье». Там первые дилеры учились торговому делу под руководством опытнейших работников, проходя одновременно строгий профессиональный отбор. Сейчас связи с универмагом все так же тесны, однако у центра появился уже и свой магазин – прямо в том же здании. Как говорится, повседневный тренажер...



МИРОВОЙ РЫНОК ПЛАТИНЫ

В. М. СОКОЛОВ,
Новосибирск

Среди благородных металлов особое место занимают металлы платиновой группы (или, как их часто называют, платиноиды) – платина, палладий, иридий, осмий, родий и рутений. Особая их роль обусловлена уникальными свойствами: антикоррозийностью и антиокислительной стойкостью, высокой каталитической активностью, тугоплавкостью, благодаря которым они все шире применяются в химии, нефтехимии, электронике, электротехнике, медицине, стекловарении, в ракетной и авиационной технике, ювелирном деле, в автомобильной и других отраслях.

В середине 70-х годов автомобили в индустриально развитых странах были впервые оснащены платино-палладиевыми фильтрами-нейтрализаторами. А несколько лет назад в большинстве развитых стран Запада были приняты законы, запрещающие продажу автомобилей без специальных фильтров-нейтрализаторов токсичных выхлопных газов. Автомобилестроение стало основным потребителем платины (табл. 1).

Таблица 1

Структура потребления металлов платиновой группы, %

Потребление по отраслям	Платина		Палладий		Родий	
	1991	1993	1991	1993	1991	1993
Автомобильная	36,8	42,9	9,1	17,0	83,2	91,7
Электронная и электротехническая	5,1	4,8	47,8	44,0	2,6	1,7
Ювелирная	34,3	35,5	5,4	5,0	–	–
Химическая, нефтеперерабатывающая, зубопротезная и др.	23,8	16,8	37,6	34,0	14,2	6,6

Традиционно платина используется в ювелирной промышленности – 48 т в 1993 г. Это практически единственная, в отличие от золота, функция платины как драгоценного металла. В качестве сокровища в слитках ее не накапливают. Основным импортером ювелирной платины является Япония, переживающая бум спроса на ювелирные украшения. Здесь особенно ценятся изделия из платины. Но Япония является скорее исключением: в США и Западной Европе спрос на ювелирные изделия из этого металла десятилетиями остается неизменно небольшим. Дело в том, что украшения из чистой 90-процентной платины дороги, трудоемки в изготовлении из-за твердости металла и внешне уступают в привлекательности золотым. Но уже несколько лет и в этих странах, и в Японии производятся изделия из менее чистой и более доступной покупателям платины, что увеличивает спрос на нее, особенно у молодежи.

За последние годы значительно увеличилось потребление палладия в автомобильной помышленности – с 11,0 т в 1991 г. до 21,8 в 1993 г. Соответственно изменилась и структура потребления палладия (см. табл. 1). Дело в том, что в США и Японии разработаны и уже в 1993 г. широко производились новые катализаторы, очищающие от вредных газов автомобильный выхлоп, в которых используется только палладий, вместо обычных катализаторов, в которых также применяются более дорогие платина и родий. Быстрыми темпами растет применение палладия и в области высоких технологий – например, в широкоэкранных телевизорах и радиотелефонах. Все вместе это открывает перед палладием большие перспективы.

Родий используется почти исключительно в каталитических фильтрах выхлопных газов. Сплавы родия с платиной применяются для изготовления химической посуды, в ювелирном деле, в термопарах.

Иридий используется как катализатор в органическом синтезе. Сплавы иридия с платиной применяются

для изготовления электродов, термопар, твердых наконечников хирургических инструментов, деталей для часов и др.

Осмий и его сплавы с другими металлами платиновой группы, а также с вольфрамом и кобальтом применяются для изготовления деталей точных измерительных приборов. Осмий и его соединения – хорошие катализаторы.

Рутений применяется как материал для острых наконечников, для контактов и в ювелирном деле; в сплаве с платиновыми металлами используется как катализатор.

Объемы производства металлов платиновой группы представлены в табл. 2 («Деловой мир», 06–12. 06.94). Основные их запасы связаны прежде всего с собственно платиновыми месторождениями Бушвельдского магматического комплекса ЮАР (провинция Трансвааль), представляющего собой уникальное природное явление по величине запасов платиноидов (59 тыс. т) и содержанию их в рудах (7–9 г в 1 т руды). Крупное месторождение Стиллуотер открыто и разрабатывается в США.

Таблица 2

Мировое производство металлов платиновой группы в 1989 – 1991 гг., кг

Страна	Платина	Палладий	Родий	Рутений	Иридий	Осмий
ЮАР	84716	36107	4167	7815	2040	933
СССР	32126	91061	2675	535	1070	–
Канада	4416	4603	402	681	137	137
США	1431	4852	62	16	6	6
Колумбия	964	9	3	6	24	9
Австралия	93	591	–	22	6	12
Финляндия	62	93	31	1	1	3
Югославия	31	124	–	–	–	–
Зимбабве	–	31	–	–	–	–
Другие страны	995	840	–	–	–	–
Итого	**124825**	**138311**	**7340**	**9076**	**3284**	**1100**

Комплексные медно-никелевые месторождения зарубежных стран, содержащие платиноиды в качестве попутных компонентов, по размерам значительно уступают собственно платиноидным. Они находятся в основном в Канаде (Садбери), в Австралии, Финляндии и некоторых других странах. Обычно в них преобладает палладий.

В ЮАР добывается более 90% всей платины мира (без СССР–России), подавляющая доля других металлов группы. Растущий спрос, практически монопольное положение ЮАР на мировом рынке платины и платиноидов и открытие месторождения Стиллуотер со средним содержанием металлов платиновой группы в руде 22,3 г/т (при соотношении платины и палладия 1:3,5) стимулировали поиски подобных объектов в целом ряде стран. Развернувшиеся за рубежом геологоразведочные работы привели к открытию новых перспективных объектов не только известных геолого-промышленных, но и новых нетрадиционных типов. Это может в скором будущем привести к существенным изменениям на рынке этих металлов.

По запасам платиноидов Россия занимает второе место в мире. Основа ее минерально-сырьевой базы – комплексные медно-никелевые месторождения Норильской группы (99% всех разведанных запасов РФ). Они содержат до 5–6 г металлов платиновой группы в 1 т руды с преобладанием доли палладия (77%).

Удельный вес россыпных месторождений в запасах РФ невелик (0,6%), но зато в них есть наиболее ценные и важные для промышленности платиноиды: платина, иридий, осмий, родий. В добыче российских платиноидов главная роль (98,1%) принадлежит Норильскому горно-металлургическому комбинату (НГМК). Значение остальных предприятий в общем объеме производства невелико: россыпи Хабаровского края дают до 1%, Свердловской области – 0,5%, медно-никелевые месторождения Мурманской области (Печенга) – примерно 0,3%. В других странах СНГ платиновые металлы добываются только попутно, в небольших количествах.

Производство платиноидов в России за последние годы сократилось более чем на 20%. Главная причина – спад мощностей на НГМК, где запасы богатых руд постоянно уменьшаются. Сократились также объемы переработки вторичного платиносодержащего сырья и лома.

Динамика цен на металлы платиновой группы приведена в табл. 3. Следует отметить значительный рост цен на все металлы, кроме иридия, в 80-х годах. Во многом это было связано с экономическим оживлением в странах Запада в этот период, с быстрыми темпами роста в автомобилестроении и отраслях высоких технологий. Соответственно объемы производства всех этих металлов за 80-е годы выросли более чем в 1,3 раза.

Таблица 3

Цена одного грамма металлов платиновой группы, дол.

Металл	1981	1985	1988	1993	1994
Платина	14,4	17,9	21,4	11,4	12,8
Палладий	3,1	4,2	4,0	3,9	4,5
Родий	10,6	39,4	39,2	33,8	40,0
Иридий	17,0	12,0	10,0	9,0	12,0
Рутений	1,0	2,3	2,1	2,0	2,0
Осмий	4,2	21,9	19,7	16,0	16,0

В последующий период наблюдается резкое падение цен на платину при стабилизации или даже некотором росте цен на остальные платиноиды. Во многом это объясняется изменением соотношения между спросом и предложением платины на мировом рынке (см. табл. 4 – «Деловой мир», 22.05.93, 18.05.94). По СССР (впоследствии Россия) здесь приведены не объемы производства, а экспорт платины.

Таблица 4

Предложение и потребление платины, т

Год	Предложение				Спрос
	ЮАР	СССР–Россия	Другие страны	Итого	
1985	75,2	7,4	6,1	88,7	92,0
1986	75,6	9,3	6,1	91,0	92,6
1987	81,0	12,9	6,1	100,0	106,7
1988	83,0	14,1	8,4	105,5	117,4
1989	84,2	17,7	8,2	110,1	111,6
1990	88,7	23,1	8,0	119,9	119,0
1991	89,1	35,4	9,3	133,8	129,9
1992	88,4	24,1	10,3	122,8	122,2
1993	108,0	21,9	10,9	140,8	129,9

Можно четко выделить два периода. До 1989 г. включительно спрос на платину на мировом рынке превышал предложение. Причем здесь речь идет о фактическом потреблении платины, неудовлетворенный спрос оценить невозможно. Баланс спроса и предложения достигался за счет продажи запасов банков и других финансовых институтов ведущих промышленно развитых стран. Но постоянное превышение спроса над предложением, естественно, способствовало росту цен даже при росте объема продаж. В частности, объем продаж СССР на мировом рынке увеличился за 1985–1989 гг. более чем на 10 т, ЮАР – на 9 т, но рост в том и другом случаях был достаточно плавным.

Ситуация меняется с 1990 г. Предложение превысило потребление, и это превышение сохраняется и в последующие годы. Цены уже в 1991 г. упали до 12,1 дол./г и держатся после этого на относительно низком уровне. Этому способствовал рост поставок платины из СССР (России), особенно в 1991 г. Даже при быстром росте потребления (более чем на 11 т за год)

рынок не смог поглотить предложенные объемы металла.

В последующие два года Россия снижает объемы экспорта платины, и уже в 1992 г. на мировом рынке почти достигается равенство спроса и предложения. Но в 1993 г. ЮАР расширяет свои производственные мощности. Благодаря увеличению выхода продукта на нескольких старых шахтах и вводу в строй новой в Нортреме она продает почти на 20 т больше платины, чем в 1992 г. Это значительно больше роста потребления, и вновь наличие избыточного металла снижает цену.

В 1994 г. объем потребления платины растет до 134,35 т, а производство в ЮАР уменьшается. Но экспорт из России увеличился до 34,83 т («Деловой мир», 27.12.94.; БИКИ, 14.02.95), а в целом предложение платины на мировом рынке выросло до 136,37 т. Поэтому цены на платину остаются значительно ниже уровня, достигнутого во второй половине 80-х годов, хотя ожидание увеличения спроса и привело к некоторому росту цен в 1994 г.

На рынке палладия, где спрос быстро растет в электронной и автомобильной промышленности, два года наблюдалось превышение спроса над предложением: 1,9 т в 1992 г. и 3,2 т в 1993 г., что способствовало росту цен. Для удовлетворения нужд развитых стран продавался металл из резервов. В 1994 г. значительно вырос российский экспорт – до 90,19 т, или на 15,6 т по сравнению с 1993 г., и предложение превысило спрос. Однако цены на палладий держатся на достаточно высоком уровне – не менее 5 дол./г.

Что касается родия, использование которого в автомобилестроении неизменно повышается, то в последние годы производство его в мире постоянно увеличивалось: в западных странах в 1993 г. – 8,0 т, в том числе в ЮАР – 7,5 т, Канаде – 0,5 т. Россия играет значительную роль на мировом рынке родия, поставив на экспорт в 1993 г. – 3,6 т, в 1994 г. – 3,3 т.

Состояние и перспективы развития рынка металлов платиновой группы постоянно изучаются странами-импортерами и экспортерами этих металлов. Оценкой мирового потребления платиновых металлов на ближнюю и дальнюю перспективу систематически занимаются специалисты Горного отдела МВД США («Деловой мир», 16–22.05.94), чей прогноз мы приводим в табл. 5.

Таблица 5

Прогноз мировой потребности в платиновых металлах на 2000 г., т (без учета СССР–СНГ и стран бывшего соцлагеря)*

Металл	Прогнозируемый объем потребления	
	наиболее вероятный	максимальный
Платина	131,6	177,3
Палладий	198,4	264,4
Рутений	10,7	15,1
Родий	9,3	12,5
Иридий	2,9	4,0
Осмий	0,5	0,8
Итого	**353,4**	**474,1**

Перспективы развития производства металлов платиновой группы в России определяются величиной и подготовленностью минерально-сырьевой базы. В свое время, после открытия уникальных по набору и содержанию платиновых металлов месторождений в районе Норильска, поиск месторождений в нашей стране был свернут. Между тем интенсивная добыча богатых руд на НГМК неибежно ведет к истощению месторождений. Однако и здесь есть резервы увеличения производства, поскольку в настоящее время в отвалы уходит до 26% платиноидов.

Объем реальных запасов платиновых металлов в российских недрах достаточно велик. Наиболее пер-

спективны, помимо Норильского, районы Кольского полуострова, Южно-Корякского округа, а также Якутии и Хабаровского края. Задачи расширения и комплексного освоения сырьевой базы решаются в рамках программы «Платина России» на 1992–2005 гг.

Металлы платиновой группы являются в настоящее время важной статьей экспорта Росии. Повышение спроса и цен на палладий на мировом рынке позволяет российским производителям повысить эффективность экспорта. В дальнейшем, по мере повышения в России требований к охране окружающей среды, а также роста спроса на продукцию высоких технологий, платиноиды будут шире применяться и в нашей промышленности.



ТЕНДЕНЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

Федеральный бюджет. Доходы федерального бюджета в декабре 1994 г. заметно сократились и составили 12,6% ВВП (по сравнению с 18–19% в октябре–ноябре). Важным источником доходов бюджета оставались доходы от внешнеэкономической деятельности (до 3% ВВП) и продажа валюты (прирост на 2% ВВП). Расходы федерального бюджета во втором полугодии 1994 г. составляли около 25,9% ВВП (по сравнению с 18,8% в среднем в первой половине года). В декабре военные действия в Чечне вызвали существенный рост расходов на оборону (на 2,5% ВВП по сравнению с предыдущими 11 месяцами), произошло также увеличение дотаций местным бюджетам, за счет которых финансируется, в частности, содержание отрядов ОМОН на Северном Кавказе (на 4,5% ВВП) и правоохранительных органов (на 0,5% ВВП). В результате уровень бюджетного дефицита в декабре вырос до 12,6% ВВП по сравнению с 6% ВВП в ноябре и 10% ВВП за 11 месяцев 1994 г.

Финансирование действий силовых министерств (Минобороны, МВД, ФСК, Погранвойск, МЧС) на Северном Кавказе в декабре 1994 г. обходилось примерно в 200 млрд руб., или около 60 млн дол. в день; с 11 декабря 1994 г. до 4 апреля 1995 г. стоимость этой операции составила около 7 млрд дол.

Неплатежи. После сентябрьского (1994 г.) пика, повторившего рекорды августа 1992 г., просроченная задолженность предприятий с октября 1994 г. по январь 1995 г. снизилась в постоянных ценах на 27,5%. В процентах к промышленной продукции она уменьшилась с 152 до 111%. В то же время просроченная

задолженность по оплате труда в процентах к денежным доходам населения в январе-феврале 1995 г. сохранялась на уровне 1994 г. – 11–12%.

Кредиты и деньги. Кредиты ЦБ на финансирование дефицита федерального бюджета в декабре составили 9,5% ВВП по сравнению с 12,3% в июле–августе и 5,2% в сентябре–ноябре. Темпы прироста денежной массы (агрегат M_2), существенно сократившиеся в сентябре–ноябре до 6,0%, в декабре повысились до 13%. С учетом выпуска K_O, фактического компонента квазиденег, темпы роста денежной массы составляли около 9% в месяц в октябре–ноябре и примерно 15% в декабре 1994 г. Главным источником роста денежной массы по-прежнему остается дефицит бюджета, который обусловливает до 80–85% ее прироста. В структуре денежной массы доля наличных денег стабильно снижается – с 37% в апреле 1994 г. и 33,8% в августе 1994 г. до 31,3–31,6% в ноябре–декабре 1994 г. Скорость денежного обращения в декабре на 16,1% превысила показатели июля–октября 1994 г., что послужило дополнительным фактором ускорения инфляции.

Цены. Очередной виток ужесточения денежно-кредитной политики в сентябре–ноябре 1994 г. предопределил снижение темпов инфляции в феврале до 11% и примерно до 10% в марте 1995 г.

Промышленное производство. За август 1994 г. – февраль 1995 г. оно возросло на 8,9%, причем в октябре 1994 г. – феврале 1995 г. его уровень удерживался на приблизительно стабильном уровне.

Безработица. В мае–сентябре 1994 г. число безработных увеличивалось в среднем на 46 тыс. С октября 1994 г. начался новый период ускоренного роста открытой безработицы – на 71,2 тыс. человек в месяц. Февральский (1995 г.) прирост стал рекордным – 128,4 тыс. чел. Общий уровень незанятого

населения в феврале 1995 г. достиг 2,4%, уровень зарегистрированной безработицы – 2,1%.

Доходы и расходы населения. Денежные доходы населения в постоянных ценах в январе 1995 г. резко снизились (на 32% по сравнению с декабрем 1994 г.) и остались на том же уровне и в феврале. Если их январский показатель на 4% превышал соответствующий уровень января 1994 г., то показатель февраля 1995 г. отставал от уровня соответствующего месяца 1994 г. на 9%. В январе–феврале 1995 г. он достиг примерно 38% от уровня декабря 1991 г. Доля стоимости минимального продовольственного набора в денежных доходах населения, снизившаяся в сентябре 1994 г. до минимального за три последних года уровня – 25%, вновь выросла в январе и феврале 1995 г. до 42%. В структуре потребительских расходов населения доля расходов на продукты питания к концу 1994 г. возросла до рекордного уровня – 48%. Доля непродовольственных товаров снизилась до 37%. В то же время доля услуг выросла до 11–14%.

Сбережения. Благодаря положительным реальным процентным ставкам по депозитам в течение 7 месяцев (февраль–август 1994 г.) наблюдался устойчивый рост сбережений населения. Однако с сентября 1994 г. в результате того, что темпы инфляции опережали уровень процентных ставок, началось сокращение реального объема сбережений. В декабре по сравнению с августом они сократились на 16,7%, составив в постоянных ценах 13,5% от уровня декабря 1991 г. (в августе 1994 г. –16,2%). Склонность к сбережению в феврале заметно снизилась по сравнению с январем – с 29 до 18%. При этом склонность к рублевым сбережениям держится на уровне около 6%, к валютным – 12,5%. Рост реальных сбережений предприятий летом 1994 г. также сменился их снижением в осенние месяцы.

Розничный товарооборот. После четырехмесячного устойчивого роста (в целом на 9% в июле–октябре 1994 г.) в ноябре 1994 г. – феврале 1995 г. наблюдалось сокращение объема розничного товарооборота (в целом на 16,6%, в том числе в феврале – на 9,9%). В феврале 1995 г. товарооборот составлял 75,8% от среднемесячного уровня 1989 г. (в сентябре–октябре 1994 г. – около 91%).

Товарные запасы и насыщенность потребительского рынка. Существенно увеличились объемы товарных запасов в постоянных ценах, в днях торговли, в процентах к розничному товарообороту и наличным деньгам. Вместе с тем индекс насыщенности потребительского рынка в феврале 1995 г. незначительно – на 0,4% – снизился. В январе 1995 г. он достигал 86,1% (в январе 1994 г. – 78,7%, в январе 1993 г. – 63%, в марте 1992 г. – 54%).

Внешняя торговля. Российский экспорт продолжает расти. В январе–феврале 1994 г. он увеличился на 14%, причем в феврале – на 18% по сравнению с соответствующим периодом прошлого года. Импорт остался практически на прежнем уровне (прирост соответственно на 0,5 и 0,9%). Положительное сальдо торгового баланса за два месяца составило 2,1 млрд дол. (в январе – 813 млн дол.).

Валютный рынок. Валютный курс рубля в феврале 1995 г. продолжал снижаться темпами, практически соответствовавшими темпам инфляции, – на 11,2% и 11,0% соответственно. В результате этого относительный уровень цен в России повысился незначительно, но достиг рекордно высокого уровня – 42,6% от уровня США по сравнению с 29,6% в октябре 1994 г. Средняя месячная заработная плата рабочих и служащих в долларовом эквиваленте в январе–феврале 1995 г. снизилась до 80 дол., что примерно на 20–25 дол. (20–25%) ниже, чем в среднем в 1994 г.

Индикаторы экономической конъюнктуры

Показатели	Январь 1994	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь
1. ВАЛОВОЙ ВНУТРЕННИЙ ПРОДУКТ						
Производство:						
трлн. руб.:						
за месяц	26,0	32,0	36,2	46,3	47,0	48,0
нарастающим итогом	26,0	58,0	94,2	140,5	187,5	235,5
в % к соотв. периоду 1993 г.	82,0	83,0	83,0	83,0	83,0	83,0
Структура ВВП, %:						
производство товаров	43,5	43,1	45,9	45,4	39,4	43,8
производство услуг	48,4	48,5	46,6	50,5	51,9	54,3
чистые налоги на продукты	8,1	8,4	7,5	4,1	8,7	6,3
Использование ВВП, %:						
частное потребление			47,5			44,6
государственное потребление			23,5			22,8
инвестиции			22,8			25,2
чистый экспорт			5,6			7,4
2. ФЕДЕРАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ						
Млрд руб.:						
нарастающим итогом						
доходы	1957	4125	7796	11266	18572	23191
расходы	3777	10947	16964	25165	35929	44973
дефицит	− 1821	−6822	−9168	−13900	−17357	−21782
в % к ВВП:						
доходы	7,5	7,1	8,3	8,0	9,9	9,8
расходы	14,5	18,9	18,0	17,9	19,2	19,1
дефицит	− 7,0	−11,8	−9,7	−9,9	−9,3	−9,2
чистые месяцы						
доходы	1957	2168	3671	3470	7306	4619
расходы	3777	7170	6017	8201	10764	9044
дефицит	−1821	−5002	−2346	−4731	−3458	−4425
в % к ВВП:						
доходы	7,5	6,8	10,1	7,5	15,5	9,6
расходы	14,5	22,4	16,6	17,7	22,9	18,8
дефицит	−7,0	−15,6	−6,5	−10,2	−7,4	−9,2

Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	Январь 1995	Февраль
50,0	56,0	61,6	64,6	75,2	87,1	80,0	96,0
285,5	341,5	403,1	467,7	542,9	630,0	80,0	176,0
83,0	83,5	84,0	85,0	85,0	85,0	95,0	96,0
43,8	44,3	36,5	42,0	47,7	47,9	41,2	
49,2	50,0	55,4	50,9	47,6	46,7	50,7	
7,0	5,7	8,1	7,1	4,7	5,4	8,1	
		44,2			47,0		
		24,6			22,0		
		23,5			27,0		
		7,7			4,0		
28852	34914	44151	55399	70120	81105		
58231	72543	86197	105153	124433	146420		
−29379	−37629	−42045	−49754	−54314	−65315		
10,1	10,2	11,0	11,8	12,9	12,9		
20,4	21,2	21,4	22,5	22,9	23,2		
−10,3	−11,0	−10,4	−10,6	−10,0	−10,4		
5661	6062	9237	11248	14721	10985		
13257	14313	13653	18956	19281	21986		
−7596	−8251	−4416	−7708	−4560	−11001		
11,3	10,8	15,0	17,4	19,6	12,6		
26,5	25,6	22,2	29,3	25,6	25,2		
−15,2	−14,7	−7,2	−11,9	−6,1	−12,6		

Показатели	Январь 1994	Февраль	Март	Апрель	Май
3. НЕПЛАТЕЖИ					
Просроченная задолженность в промышленности:					
млрд руб.	15194	17869	21558	24943	26668
в постоянных ценах, % к 03.92 г.	74	75	82	87	86
в % к промышленной продукции	95,1	99,0	101,2	110,5	129,6
в % к ден. средствам пром. предпр.	324,7	305,9	412,9	458,9	443,1
Темпы прироста просроченной задолженности в постоянных ценах, %	6,1	1,4	9,7	5,2	−0,1
Просроченная задолженность по оплате труда:					
млрд руб.	1681,3	1978,5	2341,6	2435	2940,8
в % к денежным доходам населения	12,0	11,0	10,9	10,4	12,8
4. КРЕДИТЫ И ДЕНЬГИ					
Кредиты ЦБР, млрд руб.:	39596	45283	48549	55440	60639
правительству	15097	19855	20639	24707	28462
коммерческим банкам	10042	10621	11835	13100	13734
иностранным государствам	6348	6380	6487	6308	6302
Денежные агрегаты, млрд руб.:					
M_2	12991	14619	15967	19403	19536
M_2 (ЦБ)	38650	41011	44772	52352	58275
M_2 (ИЭА)	35441	38887	42518	49917	55021
Эмиссия, млрд руб.	−314	1628	1348	3436	1262
Доля M_0 в M_2, %	33,6	35,6	35,7	37,1	33,5
Кредиты ЦБР, % к ВВП:					
всего	6,9	17,8	9,0	14,9	11,1
правительству	8,2	14,9	2,2	8,8	8,0
коммерческим банкам	0,5	1,8	3,4	2,7	1,3
иностранным государствам	0,0	0,1	0,3	−0,4	−0,0
Темпы прироста, %:					
кредитов ЦБР, всего	4,8	14,4	7,2	14,2	9,4
правительству	16,5	31,5	3,9	19,7	15,2
коммерческим банкам	1,3	5,8	11,4	10,7	4,8
иностранным государствам	0,1	0,5	1,7	−2,8	−0,1
M_0	−2,4	12,5	9,2	21,5	0,7
M_2 (ЦБ)	5,3	6,1	9,2	16,9	11,3
M_2 (ИЭА)	1,5	9,7	9,3	17,4	10,2
Скорость обращения денег, раз	8,3	9,6	10,1	11,4	10,2

Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	Январь 1995	Февраль
30588	34025	36472	41632	45899	48300	48921	52155	
92	95	96	102	101	94	85	74	
144,9	147,6	143,7	151,9	141,4	126,7	108,8	110,9	
527,1	573,5	564,5	577,8	504,9	484,5	690,2	686,3	
6,2	3,0	1,1	6,7	−0,7	−6,9	−10,4	−12,6	
3421,1	3797,3	3907,2	4207,1	4701,3	4747	4199,8	5533,8	5644,1
12,6	12,8	11,9	12,0	12,3	11,5	7,4	12,1	11,0
68228	77896	83393	89915	94452	98025			
31840	38798	45587	49192	53840	55862	59943		
15162	16484	17231	19064	19962	21514			
6811	6801	6863	6870	6833	6832			
22750	26040	26722	28210	28860	30284	34530	29556	32157
65833	72552	81285	85949	91546	96791	109376		
62080	70245	78499	83071	87345	92757	105287		
3140	3220	870	2030	505	1475	4507	−5200	2600
34,6	35,9	32,9	32,8	31,5	31,3	31,6		
15,8	19,3	9,8	10,6	7,0	4,8			
7,0	13,9	12,1	5,9	7,2	2,7	9,5		
3,0	2,6	1,3	3,0	1,4	2,1			
1,1	−0,0	0,1	0,0	−0,1	−0,0			
12,5	14,2	7,1	7,8	5,0	3,8			
11,9	21,9	17,5	7,9	9,4	3,8	7,3		
10,4	8,7	4,5	10,6	4,7	7,8			
8,1	−0,1	0,9	0,1	−0,5	0,0			
16,4	14,5	2,6	5,6	2,3	4,9	14,0	−14,4	8,8
13,0	10,2	12,0	5,7	6,5	5,7	13,0		
12,8	13,2	11,7	5,8	5,1	6,2			
9,3	8,7	8,7	8,8	8,7	9,6	10,1		

Показатели	Январь 1994	Февраль	Март	Апрель	Май
5. ЦЕНЫ					
Прирост потребит. цен (ГКС), %	17,9	10,8	7,4	8,5	6,9
Прирост розничных цен (ИЭА),%	16,9	9,8	6,6	6,4	6,2
Прирост потребит. цен (ИЭА), %	16,2	8,8	8,1	8,4	9,7
В том числе:					
продовольственные товары	18,8	7,6	6,0	6,9	11,7
непродовольственные товары	8,3	7,7	8,0	6,7	6,5
услуги	37,7	21,9	22,7	26,2	12,7
городской рынок	11434,0	9,1	5,0	6,5	10,8
набор из 19 осн. продуктов питания	12,9	10,4	9,1	7,4	12,6
Прирост оптовых цен промышл. (ГКС), %	19,0	16,0	10,0	10,0	7,0
Прирост потребит. цен, % к приросту оптовых цен пром-ти	0,94	0,67	0,74	0,85	0,99
6. ПРОМЫШЛЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО					
Объем промышленной продукции, млрд руб.	15969	18051	21209	21486	20591
Индексы, %					
(1988=100)	48,4	50,7	49,1	49,1	46,9
(декабрь 1991=100)	57,9	60,6	58,7	58,7	56,0
(август 1992=100)	79,9	83,7	81,1	81,1	77,4
Темп прироста производства в постоянных ценах, %:					
к соотв. периоду 1993 г.	−23,1	−24,2	−27,1	−26,9	−28,1
к предыдущему месяцу	−14,0	4,7	−3,1	0,1	−4,6
7. БЕЗРАБОТИЦА					
Число незанятых, тыс. чел.	1164,6	1266,5	1363,6	1459,6	1482,9
к числу трудоспособных, %	1,34	1,46	1,57	1,68	1,71
Число безработных, тыс. чел.	893,6	989,5	1083,4	1179,9	1219,3
к числу трудоспособных, %	1,03	1,14	1,25	1,36	1,40
8. ДОХОДЫ И РАСХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ					
Денежные доходы, млрд руб.	14060	17948	21401	23525	23006
Денежные расходы, млрд руб.	14170	16759	20393	21120	21987
На душу населения, тыс. руб.:					
денежные доходы	94,7	120,9	144,2	158,5	155,0
денежные расходы	95,5	112,9	137,4	142,3	148,2

Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	Январь 1995	Февраль
6,0	5,3	4,6	7,2	11,8	14,2	16,4	17,8	11,0
5,3	4,3	4,0	6,3	12,0	14,7	16,4	16,7	13,2
6,4	4,9	3,2	6,7	17,0	14,8	18,4	16,5	10,4
6,0	4,1	0,9	6,2	17,0	18,6	25,9	20,5	10,5
5,8	4,6	5,3	7,1	18,4	10,8	9,7	11,5	9,7
11,7	12,1	7,5	7,9	9,6	9,9	12,4	14,9	12,5
5,4	3,1	0,0	5,7	17,3	19,6	31,2	14,6	8,3
6,1	9,5	−4,4	2,7	17,3	19,0	25,6	22,4	10,7
8,0	8,0	6,0	7,0	11,0	13,0	13,0	22,0	17,0
0,75	0,66	0,77	1,03	1,07	1,09	1,52	0,81	0,65
22184	22748	25264	27414	32455	36681	43838	47008	51663
47,1	44,0	44,9	45,0	47,2	47,6	47,1	47,8	47,9
56,3	52,6	53,7	53,7	56,4	56,9	56,3	57,2	57,2
77,7	72,7	74,2	74,2	78,0	78,6	77,8	79,0	79,1
−25,3	−25,8	−17,7	−22,1	−19,5	−16,5	−16,2	−1,2	−5,5
0,4	−6,5	2,0	0,1	5,0	0,8	−1,0	1,5	0,1
1516,1	1581,1	1651,7	1687,9	1746,8	1826,6	1879,0	1963,0	2096,3
1,75	1,82	1,90	1,94	2,01	2,10	2,16	2,26	2,42
1259,6	1324,1	1392,0	1425,6	1475,2	1549,6	1637,0	1710,5	1838,9
1,45	1,53	1,60	1,64	1,70	1,79	1,89	1,97	2,12
27078	29768	32764	35198	38242	41300	56611	45600	51200
24771	27454	31991	33738	37860	40270	53441	50981	49200
182,5	200,6	220,8	237,2	257,7	278,3	381,5	307,3	345,0
166,9	185,0	215,6	227,3	255,1	271,4	360,1	343,5	331,5

Показатели	Январь 1994	Февраль	Март	Апрель	Май
средняя заработная плата	134,2	144,7	164,8	171,5	183,5
стоимость набора из 19 осн. продуктов питания	34,5	39,4	42,7	45,7	51,9
Денежные доходы в постоянных ценах:					
индекс (декабрь 1991=100), %	36,2	41,7	46,3	46,9	42,9
индекс (январь 1992=100), %	116,3	134,0	148,7	150,7	137,9
Стоимость набора из 19 осн. продуктов питания:					
в % к денежным доходам	36,5	32,6	29,6	28,8	33,5
в % к средней заработной плате	25,7	27,2	25,9	26,6	28,3
Структура потребительских расходов, %:					
продукты питания	45,5	42,3	45,4	45,4	46,6
непродовольственные товары	43,3	46,0	42,1	39,5	35,7
алкогольные напитки	3,5	2,6	2,9	4,5	3,3
оплата услуг	7,7	9,1	9,6	10,5	14,3
9. СБЕРЕЖЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ					
Сбережения населения, млрд руб.	22264	25286	28295	33862	36199
В том числе:					
наличные	12991	14619	15967	19403	19536
вклады в банках	9274	10668	12328	14459	16662
Индекс (декабрь 1991=100), %	11,7	12,0	12,5	13,8	13,8
Темпы прироста в постоянных ценах, % к предыдущему месяцу	−11,8	2,5	4,3	10,3	−0,1
Склонность к сбережению, всего, %	19,6	16,5	17,9	18,9	21,1
В том числе:					
валютных средств	13,2	10,5	11,8	11,4	12,4
рублевых средств	6,3	6,0	6,1	7,5	8,6
10. РОЗНИЧНЫЙ ТОВАРООБОРОТ					
Розничный товарооборот, млрд руб.	5915	6568	81144	8271	8438
Индекс (1989=100), %	81,2	80,4	83,1	83,6	83,5
Индекс (январь=100), %	170,7	169,1	174,8	175,9	175,5
Темпы прироста в постоянных ценах, %					
к соотв. периоду 1993 г.	9,9	3,5	6,5	2,6	−3,3
к предыдущему месяцу	−10,1	−1,0	3,4	0,6	−0,2

Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	Январь 1995	Февраль
207,5	221,0	232,8	253,2	265,0	281,6	354,2	302,6	340,0
54,7	60,4	58,3	59,5	70,2	83,0	102,1	128,3	142,0
47,6	49,7	52,3	52,4	51,0	48,2	55,1	37,7	38,1
153,1	159,8	168,2	168,5	163,8	154,9	177,2	121,2	122,6
30,0	30,1	26,4	25,1	27,2	29,8	26,8	41,8	41,2
26,3	27,3	25,1	23,5	26,5	29,5	28,8	42,4	41,8
41,6	43,6	39,0	44,3	45,0	47,3	48,1		
33,1	36,7	44,5	39,7	39,0	38,7	37,1		
2,7	2,4	1,8	1,8	1,8	2,5	3,8		
22,5	17,3	14,7	14,2	14,2	11,6	11,0		
41689	47082	49734	53281	55175	58913	65931		
22750	26040	26722	28210	28860	30284	34530		
18939	21043	23012	25071	26315	28629	31401		
15,0	16,1	16,2	16,2	15,0	14,1	13,5		
8,6	7,3	1,0	−0,1	−7,4	−6,5	−3,9		
20,5	19,3	24,2	23,7	23,7	21,7	24,6	29,2	18,0
11,8	12,5	18,3	18,0	21,3	17,8	17,6	23,1	12,5
8,7	6,8	5,8	5,6	2,4	3,9	7,0	6,1	5,5
9158	10023	10979	11736	13579	14595	18147	17148	17852
83,4	86,6	87,7	90,7	90,9	87,8	85,7	84,1	75,8
175,4	182,1	184,3	190,6	191,0	184,5	180,3	176,7	159,3
−8,3	−6,0	6,3	7,0	12,7	7,3	−5,0	3,5	−5,8
−0,1	3,8	1,2	3,4	0,2	−3,4	−2,3	−2,0	−9,9

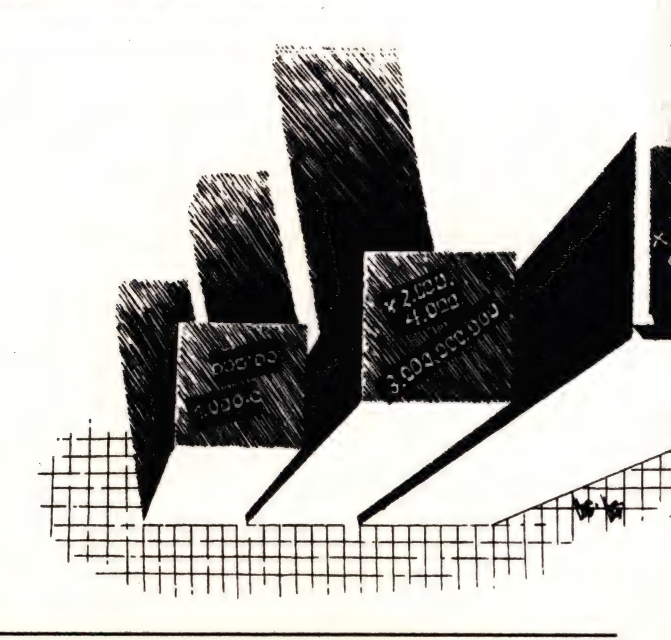
Показатели	Январь 1994	Февраль	Март	Апрель	Май
11. ТОВАРНЫЕ ЗАПАСЫ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ					
Товарные запасы, млрд руб.	7221	8203	9045	9578	9781
В днях торговли	47	43	44	44	48
В % к наличным деньгам	58,6	58,8	59,2	51,1	48,9
В % к наличным деньгам и сбережениям	46,0	45,7	44,6	39,2	35,6
В % к розничному товарообороту	122,1	124,9	111,1	115,8	115,9
Индекс (1990=100), %	45,5	46,6	47,9	46,7	44,6
Индекс (январь 1992=100), %	107,8	110,6	113,5	110,8	105,8
Темпы прироста в постоянных ценах, %:					
к соотв. периоду 1993 г.	−17,0	−14,9	−18,0	−16,7	−18,0
к предыдущему месяцу	−9,1	2,5	2,7	−2,4	−4,5
12. НАСЫЩЕННОСТЬ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА					
Индексы потребительского рынка, всего, %	78,7	79,3	80,1	81,0	81,1
Всего, в том числе:					
продовольственного рынка	71,6	72,2	73,3	74,3	74,3
непродовольственного рынка	87,6	88,1	88,6	89,7	89,8
рынка услуг	81,5	81,8	81,9	82,0	82,0
Изменение индексов потребительского рынка, %					
Всего	2,5	0,6	0,8	0,9	0,1
В том числе:					
продовольственного рынка	1,2	0,6	1,1	1,0	0,0
непродовольственного рынка	4,7	0,5	0,5	1,1	0,1
рынка услуг	1,1	0,3	0,1	0,1	0,0
13. ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ					
Экспорт, млн дол.	2691	3229	3754	3766	4026
Импорт, млн дол.	2062	2344	2519	2102	2294
Сальдо, млн дол.	629	885	1235	1664	1732
14. ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК					
Валютный курс на ММВБ, руб./дол.	1428,7	1584,5	1717,5	1793,6	1872,4
Темпы прироста к пред. месяцу, %	15,2	10,9	8,4	4,4	4,4

Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	Январь 1995	Февраль
10082	10554	10812	11576	12301	14053	15402	16415	18800
44	44	40	40	37	37	33	38	41
43,6	40,1	39,7	39,6	41,3	45,0	43,0	53,6	56,6
31,4	29,0	27,6	27,2	28,0	30,2	28,7	590,1	854,2
110,1	105,3	98,5	98,6	90,6	96,3	84,9	95,7	105,3
43,4	43,1	42,3	42,2	40,1	40,1	36,7	33,2	34,3
102,9	102,3	100,2	100,1	95,1	95,2	87,0	78,8	81,3
−17,1	−8,9	−5,8	−11,2	−19,6	−20,6	−26,6	−27,0	−26,5
−2,8	−0,6	−2,1	−0,1	−5,0	0,0	−8,5	−9,5	3,2
81,6	81,7	82,5	83,2	84,5	85,2	85,8	86,1	85,7
75,4	75,3	76,4	77,6	79,5	80,7	81,3	81,9	81,7
89,8	90,2	90,6	90,9	91,7	91,8	92,4	92,5	91,9
82,2	82,2	82,2	82,1	82,0	82,0	82,2	82,1	82,1
0,5	0,1	0,8	0,7	1,3	0,7	0,6	0,3	−0,4
1,1	−0,1	1,1	1,2	1,9	1,2	0,6	0,6	−0,2
0,0	0,4	0,4	0,3	0,8	0,1	0,6	0,1	−0,7
0,2	0,0	0,0	−0,1	−0,1	0,0	0,2	−0,1	0,0
4315	3928	4269	4762	4167	4390	4730	3188	3812
2290	1918	2000	2181	2347	2800	3339	2375	2525
2025	2010	2269	2581	1820	1590	1391	813	1287
1962,0	2015,5	2149,3	2377,5	2973,8	3128,3	3405,5	3804,3	4230,6
4,8	2,7	6,6	10,6	25,1	5,2	8,9	11,7	11,2

Показатели	Январь 1994	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь
Объем продаж (брутто) на российских валютных биржах:						
млн дол.	2492,2	2057,4	1691,9	1560,7	1433,9	1735,3
в % к экспорту	92,6	63,7	45,1	41,4	35,6	40,2
в % к импорту	120,9	87,8	67,2	74,2	62,5	75,8
млрд руб.	3560,7	3259,8	2905,8	2799,3	2684,8	3404,6
в % к M_0	9,2	7,9	6,5	5,3	4,6	5,2
Средняя заработная плата, дол.	93,9	91,3	96,0	95,6	98,0	105,8
Паритет покупат. способности (ППС), руб./дол.	429,1	483,3	519,7	556,7	634,2	677,1
Уровень цен в России, % к США	30,0	30,5	30,3	31,0	33,9	34,5
Официальные иностранные валютные активы, млн дол.	4746,2	4376,8	4599,8	6841,3	6996,4	8047,6
Официальные чистые международные валютные резервы, млн дол.	2296,2	1850,3	2044,4	2715,8	2891,6	3868,4

*** объем продаж нетто только на ММВБ.**

**** объем продаж брутто только на ММВБ.**



Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	Январь 1995	Февраль
1898,6	4430,6	4134,8	3322,0	2346,7	2330,0	1724,7*	1898,7**
48,3	103,8	86,8	79,7	53,5	49,3	54,1	49,8
99,0	221,5	189,6	141,5	83,8	69,8	72,6	75,2
3826,7	9522,5	9830,4	9879,1	7341,2	7934,9	6561,30	8032,8
5,3	11,7	11,4	10,8	7,6	7,3		
109,6	108,3	106,5	89,1	90,0	104,0	79,5	80,4
734,0	734,9	755,3	881,0	1028,9	1267,6	1594,8	1804,3
36,4	34,2	31,8	29,6	32,9	37,2	41,9	42,6
7194,1	5509,7	4159,6	3279,1	3874,3	4000,0		
3027,4	1330,3	−70,0	−1007,0	−411,8	−200,0		

Подготовлен
Институтом экономического анализа,
Москва



Памяти Р. И. Шнипера

Экономическая наука России понесла тяжелую невосполнимую утрату: ушел из жизни Рувин Исакович Шнипер, один из авторитетнейших ученых в области региональной экономики, профессор, доктор экономических наук, автор нашего журнала. Он не мелькал на экранах телевизоров, не произносил конъюнктурных речей, Рувин Исакович занимался тем, чем и должен заниматься ученый, – исследованиями.

Научные интересы Рувина Исаковича лежали в области региональных проблем развития Сибири. Ее интересы он отстаивал всегда и всеми доступными ученому способами. Научной истиной и интересами Сибири он руководствовался, например, давая прогнозы относительно печальных результатов переброски части стока сибирских рек в Среднюю Азию и Казахстан.



Его основные труды – «Региональные плановые исследования», «Регион: экономические методы управления», «Региональные проблемы рынковедения. Экономический аспект» и другие – знают все, кто профессионально занимается региональной экономической тематикой, методами регионального программного планирования.

В последние годы Рувин Исакович весьма успешно и интенсивно разрабатывал новые подходы, которые могли бы помочь централизованной экономике перейти к рыночным механизмам регулирования. Система региональных рынков, методология исследования конкурентных позиций региона, множественность рисков в экономике… Эти и другие научные идеи нашли свое отражение в последней монографии Рувина Исаковича «Диагностика и прогнозирование регионального воспроизводственного процесса».

Рувин Исакович неоднократно печатался на страницах «ЭКО», но теперь мы с грустью понимаем, что этого было явно недостаточно. Общение с ним было всегда не только интересным, но и удивительно светлым: он внушал собеседнику оптимизм, был уверен в том, что трудные времена пройдут, как было уже не раз на протяжении его жизни.

В этот последний год своей жизни он с особым нетерпением ожидал Дня Победы, к которому был причастен напрямую: он закончил артиллерийское училище, участвовал в ноябрьском параде 1941 года, был командиром батареи артиллерийского полка, демобилизован после ранения.

Но встретить этот праздник Рувин Исакович не успел…

ОСОБЕННОСТИ ПРИВАТИЗАЦИИ В РОССИИ

А. ЛЕВИНТОВ,
Москва

«Право частной собственности на землю отменяется навсегда; земля не может быть ни продаваема, ни покупаема, ни сдаваема в аренду либо в залог, ни каким-либо другим образом отчуждаема. Вся земля... отчуждается безвозмездно, обращается во всенародное состояние и переходит в пользование всех трудящихся на ней»

(*«Декрет о земле», п. 2.1, 26.10.17 г.*)

Этот декрет не вызвал общественного шока и возмущения потому, что летом того же года вполне законное Временное правительство Российской республики приняло муниципальную программу, краеугольным камнем которой была «социализация земли, принимаемая как изъятие ее из товарного оборота, и обращение в достояние народа». Лучшие и самые дорогие городские земли уже перестали быть объектом рыночных отношений. Позже, в 1928 г., Политбюро ВКП(б) принимает решение об установлении исключительной государственной собственности на землю, завершая тем самым бурную и долгую дискуссию среди профессиональных юристов о возможности или невозможности сосуществования при социализме разных субъектов собственности – общегосударственных, областных, городских, районных и ниже.

Ход социалистической практики в течение нескольких десятилетий закрепил разделение функций собственности:

– отчуждение собственности (землеотвод) стало прерогативой землеустроительного ведомства (Госкомзем и его территориальные структуры);

– пользование допускалось любое – индивидуальное, кооперативное, отдельными предприятиями, городами, ведомствами;

– распоряжение приобрело сугубо политический характер (Хрущев, например, отдал Порт-Артур Китаю, чтобы помириться с Мао, Крым – Украине, чтобы не допустить возвращения крымских татар, так как здесь конституционно не могло быть автономных территориальных образований; Сталин легко распоряжался и делился чужими территориями – Польши, Румынии, Чехословакии, Венгрии, Финляндии);

– владение же оставалось бессубъектным («народ», «государство» – это не субъекты, а политические понятия).

Возникла совершенно уникальная в истории ситуация, когда вслед за частной исчезла в своей полноте всякая собственность. «Нет хозяев» – этот рефрен стал понятен и очевиден во всех слоях общества.

Суперцелью или суперидеей приватизации стало создание собственников прежде всего как владельцев, субъективация владения собственностью. Российские реформаторы прекрасно понимают, что без частной собственности надеяться на кардинальные экономические изменения в стране просто невозможно.

Суперидеи принадлежат обществу – реформы осуществляют конкретные деятели с конкретными целями. При этом следует понимать, что в ходе реализации цели могут «дрейфовать» – это нормально. Например, выдавая ваучеры всем гражданам России, реформаторы, очевидно, хотели сделать всех микрособственниками, однако уже в конце приватизации А. Чубайс заявил, что его цель – предоставить всем только право быть собственником (если частная собственность – неотъемлемое право человека, то право на это право выглядит несколько вычурно). К тому

же, помимо декларативных, имеются и «тихие» цели, которые не менее важны и реконструкция которых, при известном коктейле воображения и логики, вполне возможна.

Если сделать собственниками всех или дать на это право всем – декларативная цель, то «тихой» можно считать создание узкого клана крупных собственников.

Декларировалась цель – создание имиджа реформ и для западных партнеров, и для собственного народа; когда же большинство населения выразило недоверие и настороженность, внутриполитический ажиотаж спал, но «втихую» осталась цель поддержания действительности или иллюзии реформ перед лицом Запада.

Памятуя о «приватизации» в годы гражданской войны – о стихийном бунтарском разбое, грабеже и насилии («Ножичком под сердце чик лютого помещичка: «Господин помещичек, собирайте вещи-ка» – В. Маяковский; «Мы на горе всем буржуям мировой пожар раздуем, мировой пожар в крови, Господи, благослови!» – А. Блок), нынешние реформаторы более всего боятся этой народной стихии и потому открыто декларировали государственный контроль за процессом передачи и формирования собственности. Тихим же образом государственные чиновники имели целью и сами стать собственниками бывшей государственной собственности.

Отсутствие субъекта, от которого приватизируется собственность (все государственные органы были лишь пользователями, а не владельцами), делает всю эту затею весьма сомнительной. Вследствие десубъектности приватизации весь процесс носит паразитарный характер, при этом похоже, что донором самым мистическим образом является тот самый народ, которому и принадлежала при социализме собственность.

Выпуская ваучер как ценную бумагу, реформаторы сильно надеялись на то, что возникнет вторичный рынок ваучеров и цена их будет все-таки не столь смехо-

творна. Даже когда курс ваучера составлял половину его номинала (январь 1993 г.), А. Чубайс заверял, что курс будет непрерывно расти. Вместе с тем в правительственных недрах саму приватизацию стали рассматривать как средство решения совсем других социально-политических проблем. Например, Министерство экономики в расчете на то, что в ходе приватизации начнутся массовые и обвальные банкротства, разработало законопроект по дополнительному пенсионному обеспечению за счет обанкротившихся предприятий. Это кажется вполне объяснимым, так как по реальному уровню пенсионного обеспечения Россия занимает предпоследнее место в Европе, опережая только Украину, демографические же и экономические перспективы государственного пенсионного обеспечения просто отвратительны.

Наконец, вполне возможной «тихой» целью была надежда монополизировать с помощью ваучера закон тезаврации денег: «дурные деньги вытесняют хорошие». Однако на рынке ценных бумаг появились еще более дурные, чем ваучер, бумажки. Недаром именно после ваучерной кампании на АО «МММ» была обрушена вся карательная мощь государства, не обоснованная ничем, кроме ненависти к удачливому конкуренту.

Особенности и результаты приватизации

Все три модели акционирования в той или иной мере предоставляли различные льготы и защищали интересы трудовых коллективов и тем самым делали саму приватизацию нерыночным механизмом. За трудовыми коллективами была закреплена привилегия первоочередной аренды или выкупа своего предприятия по остаточным ценам 1984 г., то есть намного ниже рыночных цен.

Оценка проведенного этапа приватизации в обществе противоречива, и только время и социально-экономические последствия позволяют судить об ее успехе,

как и всех реформ. По-видимому, следует вообще воздержаться от однозначных оценок или хотя бы учитывать разномасштабность самого явления и сделанных в ходе его реализации ошибок. Не было в истории человечества еще ни одной гладко проведенной реформы – вспомните знаменитые законы Солона, заставившие его самого на десять лет уйти в добровольную ссылку из Афин.

Но чтобы ни произошло и что бы ни говорили критики, свершилось главное и еще недавно казавшееся невероятным: произведено разделение собственности, а также возник субъект владения – Государственный комитет имущества и его территориальные органы. В России появилась собственность во всей полноте этого понятия. В России теперь 40 млн номинальных собственников, правда, чувствующих себя, глубоко обманутыми. Приватизированы 80 тыс. (из 120 тыс.) малых и 12–14 тыс. (из 80 тыс. предназначенных к приватизации) средних и крупных предприятий. (Для сравнения: в бывшей ГДР приватизировали 100 тыс. предприятий, что в пересчете на население в 10 раз больше, чем в России). В казну поступили триллионы рублей. Разумеется, все это меньше, чем ожидалось правительством, но гораздо больше, чем предрекалось оппозицией.

В стране возникла группа крупных собственников, которые недолго будут оставаться анонимными тенями и выйдут на политическую арену и арену власти. Кто они – покажет ближайшее время, хотя многие уверены, что эти люди (или эта группа) и сегодня не скрываются.

Замечу здесь, что почему-то в России любой серьезный экономический шаг сопровождается или подменяется шумной политической кампанией, любая реформа забалтывается. Вот пример: газета «Известия» в начале 1993 г. публиковала около 20 материалов по приватизации в месяц, весной–летом число публикаций возросло до 60 и более, стала выходить по несколь-

ку раз в месяц «газета в газете» «Частная собственность», а затем, за год до завершения приватизации, публикации резко сократились, а их тон стал заметно критичней и проблематичней.

Затрудняла приватизацию политическая нестабильность – накал страстей достиг к сентябрю 1993 г. прямого вооруженного противостояния. Когда говорят пушки, умолкают не только музы, но и голос экономического здравомыслия.

Существенной проблемой оказалось глубокое недоверие населения ко всем реформам, к приватизации, в частности.

Сама идея приватизации через ваучеры и чековые инвестиционные фонды, стоящие как посредники между населением и приватизируемыми предприятиями, небезгрешна: было несколько скандалов с «исчезнувшими» фондами; два крупнейших фонда – Первый ваучерный и «Московская недвижимость» превратились в пенсионные фонды, что и с моральной, и с предпринимательской, и даже с юридической точки зрения весьма сомнительно: доверившие свои ваучеры этим фондам рассчитывали на получение регулярных дивидендов, а вовсе не на столь же регулярные, до самой пенсии, взносы. До конца ваучерной приватизации сохранилось всего 285 фондов, однако процесс их «растворения» продолжается.

Приватизация проходила в условиях неподготовленности кадров.

Наконец, приватизация испытывала наибольшие затруднения из-за рассогласованности интересов, целей и действий тех, кто возглавил эту реформу. Публичные обвинения и оскорбления между лидерами приватизации, многочисленные перестановки способствовали тому, что историческая перспектива постоянно ускользала и тонула в тумане сиюминутных противоборств.

Несмотря на все усилия, ваучер не смог преодолеть темпов инфляции (см. табл.), а лихорадка его курса

стала причиной спекуляций и финансовой нервозности на Российской товарно-сырьевой бирже (РТСБ) и вокруг нее.

Последние торги в Москве прошли аж 1 августа 1994 г., и цена на ваучеры вернулась на круги своя по сравнению с январем 1993 г. – 12,4 дол. за ваучер...

Динамика курса ваучера в рублевом и долларовом исчислении относительно темпов инфляции и курса за январь 1993 – июль 1994 гг.
(по данным «Коммерсантъ-Daily»)

Дата	Индекс розничных цен (1.1.92-1000)	Стоимость ваучера, руб.	Руб. за 1 дол.	Дол.
1.01.93	3713	5,2	417	12,5
15.01.93	3914	5,6	442	12,6
1.02.93	5015	4,6	572	8,0
15.02.93	5995	4,9	559	8,8
1.03.93	6199	4,8	593	8,1
15.03.93	6375	4,4	653	6,7
1.04.93	6986	4,[illegible]	684	6,0
15.04.93	7132	4,2	766	5,5
1.05.93	7565	4,3	823	5,2
15.05.93	7686	4,2	886	4,7
1.06.93	8889	5,9	994	5,9
15.06.93	9485	8,1	1116	7,3
1.07.93	10160	8,8	1059	7,3
15.07.93	10727	9,3	1025	9,2
1.08.93	11676	9,5	987	9,6
15.08.93	12777	9,9	984	10,0
1.09.93	13450	10,6	991	10,1
15.09.93	14758	10,9	1010	9,4

Дата	Индекс розничных цен (1.1.92-1000)	Стоимость ваучера, руб.	Руб. за 1 дол.	Дол.
1.10.93	15352	11,5	1166	9,9
15.10.93	16116	14,3	1193	12,1
1.11.93	17067	27,4	1181	23,1
15.11.93	18503	26,2	1185	21,2
1.12.93	19384	20,3	1235	16,3
15.12.93	19688	23,2	1247	18,5
1.01.94	20318	25,5	1255	18,8
15.01.94	24196	20,4	1356	13,2
1.02.94	25811	21,2	1548	13,3
15.02.94	27602	21,2	1597	12,8
1.03.94	28764	26,7	1659	15,6
15.03.94	29296	38,2	1716	21,7
1.04.94	30201	38,0	1761	21,2
15.04.94	31225	39,9	1793	21,8
1.05.94	32190	35,6	1832	18,9
15.05.94	34021	24,6	1877	12,8
1.06.94	34946	34,7	1915	17,7
15.06.94	3614	51,6	1959	25,9
1.07.94	3604	43,0	1989	21,6
15.07.94	3698	37,9	2024	18,7

Лихорадочная динамика курса ваучера объясняется, по мнению финансовых экспертов, политизацией этого финансового инструмента, начиная с ноября—октября 1993 г. (расстрел Белого Дома и отставка Гайдара и Федорова). Скандал между Лужковым и Чубайсом, совпавший с объявлением о том, что «Газпром» будет продаваться только физическим лицам, без участия фондов, привел к падению курса ваучера с 43 до 28 тыс. руб., но как только Ельцин встал на сторону Лужкова, курс поднялся в Москве до 37—43 тыс.

В результате авральной приватизации многие городские инфраструктуры оказались в уставном капитале промышленных приватизированных предприятий – водозаборы, телефонные сети, очистные сооружения. Эта инфраструктура становится или уже стала средством торга и спекуляций.

В муниципальную собственность попал также ведомственный жилищный фонд (в Москве он составляет менее 10%, в Тольятти – 60, в ряде городов – 90–100%), однако бюджетные средства на их содержание (в ущербном варианте, разумеется) появятся лишь в 1996–1997 гг., что чревато социальными взрывами. В зиму 1993–1994 гг. некоторые малые города Ленинградской области (например, Невская Дубровка, пос. Морозово) были без отопления.

Трудовым коллективам были предоставлены следующие привилегии:

– первоочередность аренды или выкупа;

– установление цены аренды или выкупа не по рыночной цене, а по остаточной стоимости в ценах 1984 г.

Это привело к тому, что «трудовым коллективам» оказалось выгоднее ничего не делать, сдавать свою площадь в субаренду по рыночным ценам с разницей порой в несколько порядков. Требование на использование приватизируемых помещений по назначению в течение трех лет обходится очень просто – от всего универсама оставляют маленький отдел продовольственных товаров, а остальные площади передаются в аренду под любую другую деятельность.

Методология арендной ставки достаточно проста:

Цена 1 кв. м – (аморт. отчисл. 1984 г. x К удорож. строит.-рем. раб.) x К зонирования в городе x К месторасположения x К вида деятельности;

Продажная цена – годовая цена аренды x 2 (для встроенных и пристроенных помещений) или x 3 (для отдельно стоящих строений).

В ходе приватизации цены на промышленные и иные объекты были нарочито низкими. Официально это обосновывалось заботой о трудящихся (ЗИЛ был оценен в 1 млрд руб., а гостиница «Космос» — в 10 млрд руб.), но теперь это уже очевидно — чтобы не платить больших дивидендов и открыть путь к перекупке и спекуляциям, что, собственно, уже началось. Одновременно с этим малые предприятия (торговля, сервис) купить даже семьей было нельзя — цены на них были «задраны», а по условиям приватизации ваучеры могли составлять только 30% стоимости объекта. Каждая булочная была оценена так, что вложить деньги в нее, не имея приличного стартового капитала, невозможно, а имея — уже неинтересно. Кроме того, ваучеры можно было вкладывать только в госпредприятия, а не в открытие своего частного дела. Подавляющее большинство мелких предприятий торговли были «приватизированы» насильственным путем собственным трудовым коллективом.

Большинство промышленных и сельскохозяйственных предприятий превращались в акционерные общества открытого или (чаще) закрытого типа. Больше всех не хотели расставаться с колхозами сами колхозники, давно и прочно превратившие их в неиссякаемый источник воровства. Появились даже такие дикие постсоветские образования, как товарищество с ограниченной ответственностью «Ленинский путь» (Ростовская область). В конце концов Ельцину пришлось издать указ об анти-деколхозизации и возвращении к колхозам и совхозам (весна 1994 г.).

Уровень приватизации жилья в городах составил лишь несколько процентов и не растет. Эта приватизация также имеет по большей части вынужденный характер: она касается прежде всего эмигрантов и иммигрантов. Жители районов массовой застройки не спешат приватизировать жилье по нескольким причинам:

– люди боятся, что потом будет установлен драконовский налог на недвижимость;

– еще больше люди боятся, что коммунальные услуги в приватизированном жилье будут гораздо дороже, чем в муниципальном (так уже было с ЖСК);

– все уверены, что при сносе их ветхого жилья владельцы муниципальных квартир смогут получить жилье в новом доме, а владельцы приватизированных квартир – только денежную компенсацию в каком-нибудь смехотворном размере.

Приватизация жилья породила странную ситуацию: получить бесплатное муниципальное жилье теперь можно лишь через 70–80 лет (такого не было даже в начале века), а купить жилье могут только очень состоятельные люди. Так, однокомнатная квартира в Москве стоит десятки тысяч долларов, ненамного меньше обходится и прописка – около 40000 дол.

При обмене жилья люди неохотно идут на вариант, связанный с приватизированными квартирами: часто эти квартиры оказываются завещанными и по закону передаются наследникам.

Приватизируются также дачные и огородные участки – это также имеет принудительный характер: приватизированный огород могут отнять только с компенсацией построек, цены земли, инвентаря и посадок, неприватизированный – фактически без компенсаций. Здесь существует та же проблема купли-продажи и одновременного наследования. Однако, в отличие от жилья, приватизация дач и огородов носит массовый характер. Вообще натурализация жизни при декларациях рыночной экономики выглядит достаточно нелепо.

В области образования появились во множестве частные школы, гимназии, лицеи, колледжи и университеты. Большинство этих учебных заведений либо функционируют от случая к случаю, либо влачат жалкое материальное существование. Возник институт домашних учителей, воспитателей и гувернеров с гуманитарной ориентацией (иностранные языки, искусства,

манеры, религия и философия). Разворачиваются христианское светское образование (катехизизация и евангелизация населения) всех уровней – от детского сада до университета и профессиональная подготовка духовных кадров. Процветают частные учебные заведения для богатых и бизнес-учебные заведения, особенно те, что добились выдачи лицензий и конвертируемых дипломов (например, финансовая академия узурпировала всю систему подготовки финансовых аудиторов). Государственная система вполне выстояла и осталась почти неизменной.

Затруднительно считать это приватизацией, но квадратный метр асфальта или газона у метро «Выхино» (юго-восточная окраина Москвы) стоит 1 млн руб. Естественно, что плату берет не префектура, а местный рэкет. Гораздо выше «цена» приватизации у вокзалов, в метро и в других бойких местах.

Приватизация в малых городах

Поспешное разделение собственности на муниципальную и государственную или федеральную с последующей приватизацией (акционированием) предприятий в малых городах привело к весьма опасным результатам. Следует помнить, что большинство малых (и не только малых) городов – «спальные цеха» заводов или предприятий непромышленного назначения (транспортных, энергетических и т. п.). Многие из этих спальных цехов к тому же – закрытые: отсюда невозможны или затруднены эмиграция, челночная и ярмарочная торговля и многое другое, спасительное в крупных городах. Приватизированные предприятия по большей своей части находятся на грани банкротства, реальная занятость составляет менее трети прежней. А ведь многое в городской жизни определяется этими предприятиями и принадлежит им – и жилой фонд, и очистные сооружения, и телефонные сети, и водопровод, и городской транспорт, и объекты соцкультбыта. Отдавая городским властям абсолютно беспри-

быльные дома культуры и детсады, предприятия удерживают у себя инженерную инфраструктуру и на рост налогов вынуждены отвечать ростом цен за пользование инфраструктурой.

Кроме того, выделение муниципальной собственности сопровождалось выделением на баланс города и долгов предприятия – по топливу, энергии, тем же детским садикам. В бюджеты малых городов компенсация за эти долги заложена, но ... в 1997 г. По столько у нас давно никто не ждет. И малые города становятся уязвимыми для банкротств. Это тем более опасно, что собственным бюджетом они почти все не обладают и вынуждены жить на подачки от скудного районного или областного пирога.

В ходе приватизации в малых городах выяснилась одна интересная подробность: многие из них не имеют городской черты – при государственном владении это вроде бы было и не очень нужно. Теперь же... Что считать городской чертой и где кончаются городские земли? – теперь это стало предметом бесконечных тяжб и скитаний по кабинетам власти. Но и те города, что имеют городскую черту, не чувствуют себя удовлетворенными. Дело в том, что границы городов устанавливались разного рода облниипроектами и потому имеют не жизнедеятельностный и некоммерческий характер, а плано-проектно-планировочный. Было даже нечто вроде СНИПа или, во всяком случае, существовала повсеместно такая практика: граница города равна современной городской застройке плюс расширение на размер перспективы – граница города 2025 г. проходит в трех с половиной километрах от края нынешней застройки, а 2075 г. – в шести. Тогда считалось, что города непременно должны расти и по численности населения и по площади. Те города, для которых были выполнены генпланы на 2045 г., оказались в гораздо более выгодном положении, чем те, чей генплан ограничивался 1990 г. А других оснований для проведения границ пока нет, как нет и генпланов городов.

В малых городах приватизация породила перераспределение жилья – состоятельные люди малых городов выбирают несколько (1–3, не более) домов самых престижных с точки зрения застройки и расположения, и постепенно скупают в них квартиры. Поляризация жизни в малых городах усугубляется и коттеджной застройкой – деловая элита строится, но не там, где хотелось бы, а где дают власти, а власти стараются почему-то эти коттеджи размещать в непосредственной близости от халуп «честных тружеников и ветеранов», нагнетая тем самым политические и имущественные страсти.

Каковы перспективы приватизации в малых городах?

Уже очевидно, что приватизация не сделала очень важного: в стране не возникло резервуара дезурбанизации крупных городов. Экономически жизнь в таких городах, как Москва, С-Петербург, Екатеринбург, Новосибирск, становится невыносимой, особенно для низкоквалифицированных работников – недавних выходцев из деревень и малых городов, однако возвращаться им некуда, и менее всего их ждут в малых городах. Следует ожидать, что малые города будут заполняться бичами, бомжами, беженцами, основной поток которых еще предстоит (Кавказ, Казахстан). Спокойная и тихая жизнь малых городов нарушится, и с тишиной уйдет последний притягательный мотив жизни здесь.

Приватизация в малых городах, по-видимому, будет развиваться в направлении навязывания и принудительного включения жителей в кондоминиумы (по типу американских) или жилтоварищества (по западноевропейским прототипам). Эта «коллективизация» призвана окончательно снять государственную ответственность и предоставить людям самим выпутываться из ситуации.

В качестве спасительной (весьма условно) идеи предлагается быстрое освоение жильцами многоквартирных домов в малых городах крыш, подвалов и бомбоубежищ и превращение их в мансарды и пентхаузы

(надстройки на плоских крышах), мастерские, кафе, столовые, прачечные, подвальное жилье (для молодых семей), места досуга и развлечений. Это представляется тем более необходимым, что имеется реальная угроза захвата этих потаенных пространств и помещений.

Приватизация в республиках

По примеру России идет или заканчивается приватизация в других бывших союзных республиках — везде выбраны похожие модели (ваучерные или без них), как правило, ухудшенные по сравнению с российской, если смотреть с точки зрения человека, задумавшегося над созданием частной собственности для себя.

Так, на Украине на счета граждан перечисляется по 1 млн купонов (примерно 20 дол.), это больше, чем российский ваучер, но зато для того, чтобы снять эту сумму с именного счета, надо представить справку из организации, которую ты приватизируешь, или чек на покупку недвижимости на эту же сумму. Вторичный рынок на Украине не предполагался и действительно затруднен и замаскирован. В Казахстане ваучеры заменены КИПами (купоны индивидуальной приватизации). Повсюду сроки приватизации смещаются и удлиняются (из-за нерасторопности чиновников и социального безразличия). Схема везде также одинакова — от инвестиционной компании к пенсионному фонду. Ваучеры, счета, кипы — все становится предметом мелкой и крупной спекуляции ваучерных «челноков», скупавших ваучеры за бесценок в провинции, например, в Курской области (крестьяне отказывались платить 25 рублей за «бумажку» и в сберкассах скапливались огромные запасы ваучеров) и продававших их оптом у РТСБ. Этот бизнес не сопряжен был с таганием тяжеленных баулов, а приносил доход сам-два, сам-три за неделю.

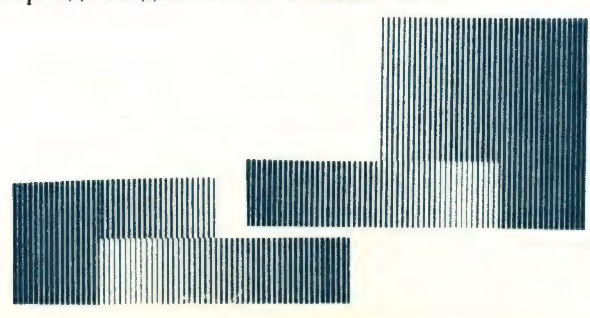
О том, что у России — пионера приватизации по-советски — появились последователи, свидетельствует и реклама:

Россия–93	**Украина–94**
«Один рубль московской недвижимости стоит 5 долларов» («Московская недвижимость»)	«Мы надежней доллара»
«Первый ваучерный всегда первый»	«Стройинвест первый всегда»

Впечатление такое, что попадаешь в машину времени и откатываешься на год назад.

В Казахстане ваучерная приватизация зависит от трудового стажа, в Беларуси – от возраста (это – одна из самых старых республик СССР), в Туркмении ваучеризация идет крайне медленно, а Азербайджан и Узбекистан решили проводить приватизацию без ваучеров...

Конец ваучерной приватизации прошел тихо и почти без анализа. Правительство Москвы, поддерживаемое президентом, продлило приватизацию в столице, выпустив «чеки Москвы», не очень популярные в народе. Предстоит приватизация оставшегося и еще весьма большого имущества – уже безо всяких льгот и по рыночным ценам. Интенсивно пойдет перепродажа акций крупными пакетами – иностранным фирмам и отечественным финансовым структурам. Теперь процессы пойдут гораздо медленнее и незаметнее.



Директорский корпус — за приватизацию?

Комиссия по ценным бумагам и фондовому рынку провела телефонный экспресс-опрос руководителей 93 приватизированных предприятий, чтобы выяснить, что те думают о высказанной в то время еще шефом ГКИ Полевановым идее национализации как отдельных приватизированных предприятий, так и целых отраслей (алюминиевая промышленность, ВПК).

Идею национализации поддерживают 28,5% опрошенных руководителей предприятий; 60,4% ее отвергают, а 11,1% руководителей не имеют собственного мнения на этот счет.

Идею национализации поддержали директора предприятий угольной и нефтехимической промышленности, металлургии, оборонных отраслей. Отвергли ее руководители предприятий легкой и пищевой промышленности, строительства, торговли, транспорта и связи. Опрос проводился анонимно, но желающие могли высказаться открыто. Вот некоторые ответы. Директор по экономике ПО «Воркутауголь» В. Рыбкин полагает: «Для угольной промышленности национализация – это благо, от этого выиграет экономика всей страны». А. Семенов, коммерческий директор Лебединского ГОКа: «Необходимо как можно скорее провести деприватизацию всей промышленности, и в первую очередь – добывающих отраслей».

Мнения глав машиностроительных предприятий разделились. Так, руководители оборонных отраслей и предприятий тяжелого машиностроения, утративших в последние годы рынки сбыта и не наладивших выпуск новой продукции, – за национализацию. Против – успевшие найти инвесторов или приспособиться к рынку. Директор АО «Алмаз» (Тамбовская область, производство полупроводников) В. Гаврилов: «Мы, став акционерами, сделались собственниками фиктивными – у нас за душой ни гроша. Поэтому лучше бы нас национализировали». Президент АО «ЛОМО» И. Клебанов: «К заявлениям о национализации отношусь более чем отрицательно. Они выбили нас из колеи. Если это

случится, мы потеряем все возможности к пополнению оборотных средств, реконструкции».

Ответы на вопрос, хочет ли респондент, чтобы его предприятие было национализировано: 65,6% – против, 28% – за, а 6,4% затруднились с ответом. Проводившие опрос подметили, что далеко не все руководители, положительно отнесшиеся к идее национализации, желают вернуть в госсобственность свое предприятие.

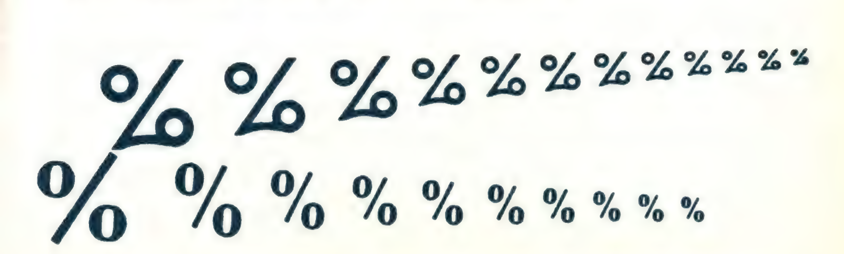
Среди опрошенных довольно популярно такое мнение: национализировать следует сырьевые отрасли и энергетику. Вот типичное высказывание такого рода (генеральный директор Новосибирского завода пластмассовых изделий Ю. Савич): «Необходимо дифференцированно подходить к деприватизации. Я положительно отношусь к национализации ТЭК и оборонных предприятий. У нас в структуре себестоимости затраты на сырье уже достигли 40% и продолжают расти вместе с ценами на нефть и газ. Если бы государство могло регулировать тарифы, наша продукция была бы дешевле и конкурентоспособнее. Необходимо поддерживать неработающие предприятия ВПК. А мелкие и средние предприятия надо оставить частными».

На повышение эффективности работы (за счет получения стабильных госзаказов) рассчитывают 16,1%; по мнению 21,5%, эффективность осталась бы прежней.

На вопрос же о связи национализации и привлечения на предприятие инвестиций ответы были такими: станет легче – 14% (вся надежда на госинвестиции); станет хуже – 63,4%; останется как есть – 12,9%.

От редакции:

Знак вопроса в заголовке отражает обычную в таких случаях неуверенность в репрезентативности выборки. Поэтому редакция готова предоставить свои страницы под аргументированные оценки хода приватизации.



ЭКОНОМИКА ВНЕДРЕНИЯ СЕТЕЙ АСУ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Ю. Ю. ПИНДИЧ,
кандидат экономических наук,
Минск

Почему так медленно внедряются локальные информационные сети персональных ЭВМ (ПЭВМ) на предприятиях? Может быть, мощности больших ЭВМ (БЭВМ) были лишними и одна персональная ЭВМ заменяет одну большую? Так нет же: на месте одной БЭВМ с вынесенными для пользователей экранами дисплеев появились десятки ПЭВМ.

Интегрированная обработка и хранение данных, достигнутые в основном внедрением систем управления базами данных (СУБД) на больших ЭВМ, для большинства предприятий уходит в прошлое. При прежней системе был единый банк данных для коллективного пользования. Информация помещалась в банк с места ее возникновения и больше нигде не дублировалась, что обеспечивало ее достоверность. Доступность с любого рабочего места всей информации позволяет автоматизировать все управленческие функции, в том числе аналитические.

При переходе к ПЭВМ процессы интеграции данных и автоматизации единой системы управления, по сути, оказались оборванными. Эйфория от внедрения ПЭВМ прошла: для раздельных ПЭВМ такая ноша оказалась непосильной.

Сложившуюся ситуацию в основном преодолевают следующими путями.

«Симбиоз». В качестве интегратора оставляют хотя бы одну большую ЭВМ и к ней подключают ПЭВМ, информация которых требует объединения. Появилось множество программных средств для такой стыковки, к сожалению, не стыкующихся между собой.

«Интеграция на дискетах». Общую информацию сбрасывают на дискеты, которые затем передаются с одного рабочего места на другое. Такая ручная интеграция весьма замедленна и, как правило, требует дополнительных уточнений.

«Административная интеграция». Здесь одна и та же информация дублируется на каждом рабочем месте для разных задач. Достоверность ее поддерживается

только инструктивной технологией и зависит от аккуратности и ответственности исполнителей намного больше, чем от компьютерных помощников.

При отказе от больших ЭВМ и комплексов персональных с подключенными рабочими станциями (даже непонятно, почему так «модно» в СНГ обходить этот наиболее дешевый класс вычислительной техники) локальные сети, по существу, являются единственной реальной альтернативой АСУ и другим многопользовательским системам на БЭВМ. Но на предприятиях их практически нет, хотя все только тем и занимаются, что создают сети. Почему?

Потому, что на этих сетях просто нечего выполнять. Сети создаются ради сетей, а не под конкретный продукт.

Рынок прикладных сетевых пакетов ничего не предлагает. Практически распавшиеся службы АСУ не в силах быстро перевести имеющиеся задачи на сетевую идеологию ПЭВМ. Руководство, не видя отдачи, нелегко идет на выделение финансов для приобретения дорогостоящего программного и технического обеспечения сетей.

Оставшиеся на предприятиях немногочисленные группы программистов с нищенской зарплатой способны только кое-как задать работу персональным ЭВМ. Если раньше за одной БЭВМ сидели десяток или больше пользователей, наслаждаясь интеграцией в больших СУБД, то за автономной персональной теперь сидит лишь один, выполняя одну из многочисленных функций управления. А интеграция достигается вышеперечисленными способами.

Богатые фирмы, например, банки, прорыв совершили с помощью финансов. Сначала закупили мощные ПЭВМ, затем сетевое и программное обеспечение, а следом собрали под высокие оклады лучших специалистов, которые под эту технику стали писать большие комплексы программ или адаптировать западные пакеты. Бедные госпредприятия таких вливаний капитала себе позволить не могли.

А каким путем идет Запад? Неужели таким же? Там десятки фирм заняты именно написанием конечных программных продуктов для пользователей. Этим не гнушаются даже такие крупные производители системного обеспечения, как «ИБМ» и «Микрософт».

Там пользователь не начинает с построения своих личных самобытных сетей. В первую очередь он выбирает на рынке нужную ему прикладную систему. А затем уже под нее ему предлагают на выбор несколько сетей, наилучшим образом реализующих его

требования и конфигурацию. Купил — и работай!

Теперь посмотрим на наш компьютерный рынок. Неужели не додумались до этого? Неужели не видят, где деньги лежат? Видят, и отлично видят!

Но почему же тогда «под ключ» предлагаются только «голые» операционные системы, сети да обеспечение для факсовой связи? А из программ — только бухгалтерский учет малых предприятий?

Ни на одном серьезном предприятии предлагаемые программы нельзя внедрять без существенной переработки. А ведь на этих рыночных направлениях развития вычислительной техники собраны самые лучшие программистские силы.

Но только в ту, в которой платят. Вот почему одни автоматизируют банки и другие аналогичные структуры. Другие ввозят и ввозят компьютеры и только системное программное обеспечение к ним. Ну а третьи «считают зарплату» и выискивают покупателей побогаче.

Из этого тупика виден только один цивилизованный выход: модернизация самой системы организационного управления нашей экономикой, в том числе бухгалтерского учета и отчетности, под единую четкую методологию, ориентированную на современное автоматизированное управление.

Именно тогда творческие коллективы талантливых программистов займутся разработкой унифицированных прикладных систем для всей экономики. На этом пути они получат гораздо больше дохода, чем на выискивании отдельных «богачей». Такая структурно-организационная перестройка подойдет и различным малым предприятиям и фирмам, многие из которых, из-за отсутствия подходящей нашей, пытаются внедрять западные методологии учета и отчетности, особенно управленческого внутрифирменного.

Если этого вовремя сделано не будет или не произойдет экономического чуда, при котором и другие предприятия смогут повторить путь банков в автоматизации, то Беларусь, бывшая «кремниевая долина СНГ», потеряет очень многое.

Уже сейчас в этой нише производства, оторвавшись от России, она просто присутствует. Бывшие электронщики и программисты составляют одну из самых многочисленных профессий на биржах безработных. А жаль.

Ведь программирование и производство прикладных автоматизированных систем входит в пятерку самых прибыльных отраслей Запада. Кроме потери возможных рынков, мы, потеряв свое «я» на этом пути,

потеряем необходимый уровень автоматизации и компьютеризации собственной системы управления и производства. И будем дополнительно платить другим не только за это, но и за повторное воссоздание национальной системы обучения и подготовки соответствующих кадров.

Так, начав с маленькой отдельной задачи внедрения локальной сети персональных ЭВМ на отдельном предприятии, пришли к глобальным задачам всего государства.

И, возможно, именно в этом главная цель нашей статьи. Для верхних эшелонов — напомнить о самом болевом месте наших законов и решений — их неисполняемости в силу, как говорится, отсутствия механизма реализации. Автоматизация же как раз и входит в такой механизм.

Автоматизация для управления должна стать тем же, что математика для физики. Идеи высказываются физикой, а законы оформляются и проверяются математикой. Так и здесь. Когда решение переводится на четкий язык алгоритмов и программ, очень хорошо видны все его неувязки и неточности. Это один из наилучших тестов на совершенство закона или решения, на создание для него благоприятного механизма реализации.

Что касается непосредственно самих разработчиков АСУ, то для них мы хотели этим показать, что частные задачи не всегда возможно сиюминутно решить, как бы это ни казалось просто. Чтобы не биться, как рыба об лед, их иногда необходимо увязывать с более глобальными проблемами, реально оценивать ситуацию.

Поэтому в отношении построения локальных сетей мы рекомендуем все же начинать с поиска готового прикладного пакета, который сразу можно поставить «на сеть» с немедленной отдачей. И только после этого, насколько хватает сил подразделений АСУ, самостоятельно переводить и разрабатывать экономические и управленческие задачи-программы.

Этим окупается оборудование, сама сеть не простаивает в ожидании будущих программ, параллельно растут свои специалисты по сетям, сама идеология сетевой связи всех служб предприятия внедряется в организационную структуру управления, повышается шанс на увеличение финансирования.

Для себя в подобной ситуации нами был выбран адаптированный пакет фирмы «ИБМ» сетевой учрежденческой информационной системы, реализующей концепцию «электронной почты» с множеством расширений.


ВИНКУР 95

КРЕПОСТНЫЕ СПЕЦКОНТИНГЕНТЫ КРАСНОЙ АРМИИ

ЖОРЕС А. МЕДВЕДЕВ

В конце января 1943 г. по всем южным фронтам шло наступление,и Красная Армия приближалась к Майкопу и Ростову-на-Дону. Но окруженная в Сталинграде Шестая армия генерала Паулюса еще не капитулировала и связывала кольцевой обороной более полумиллиона лучших советских войск (60 дивизий) и огромное количество техники. Наступающие на запад армии несли большие потери и нуждались в срочных пополнениях. В этих условиях начался призыв семнадцатилетних, которых после сверхкраткосрочного обучения отправляли на фронт. Большая часть тех парней, вместе с которыми в составе «маршевой роты» я прибыл весной 1943 г. в 169-й стрелковый полк, пополнявшийся от потерь в боях за Краснодар, еще никогда не стреляли из боевой винтовки.

Повторно призванные

Между тем в штабы военных частей, занимавших станицы, и в военкоматы, быстро создаваемые в освобожденных городах, приходили отовсюду кадровые солдаты и офицеры, которые считались «пропавшими без вести». Это были, как правило, «окруженцы» от боев лета и осени 1942 г., когда Красная Армия в беспорядке отступала к Сталинграду и Моздоку. Большая часть окруженцев обычно попадала в плен, особенно в

«Харьковском котле» и на Керченском полуострове. Но на Северном Кавказе и вдоль побережья Азовского и Черного морей наиболее решительные окруженцы могли спрятаться в лесах и в предгорьях и вести партизанские действия. Многие окруженцы, деревни и города которых были уже оккупированы, пытались вернуться домой.

Никаких документов у окруженцев обычно не было, но проверять каждого из них у «особых отделов» дивизий не хватало времени. Один опытный боец стоил десятка новобранцев, поэтому солдат-окруженцев быстро зачисляли в строй. Сложнее было с командирами. Главное Управление формирования армии (Главупраформ) в Москве требовало более тщательной проверки и переаттестаций. Именно в это время Сталин провел радикальную реформу в армии, превратив командиров в офицеров, комиссаров в политруков и заменив петлицы погонами. Красная Армия стала чаще называться Советской Армией. Но у «особых отделов» дивизий и армий был к этому времени собственный ГУЛаг – система штрафных рот и штурмовых батальонов, которые первыми шли на прорыв вражеской обороны или атаковали позиции врага там, где саперы еще не успели или не сумели очистить подступы к окопам противника от минных полей. Многие командиры-окруженцы становились «штрафниками». Это называлось «проверкой боем».

Число уже служивших в Красной Армии бойцов и командиров, которые считались «пропавшими без вести», а теперь «находились», росло по мере наступления на запад, при освобождении Брянской и Смоленской областей, Белоруссии, Украины и Крыма. В лесных и горных районах скрывалось множество мелких групп окруженцев еще с первого года войны. Были и большие группы, объединившиеся в партизанские отряды и получавшие инструкции и снабжение по приказам из Москвы. В 1944 г. при освобождении западных областей Украины и Белоруссии части наступающей армии

стали пополняться не только окруженцами, но и бывшими военнопленными. Часть из них сбежали из лагерей и сборных пунктов, которые в 1941 г охранялись очень плохо. Однако немало военнопленных были отпущены в самом начале войны немецким командованием.

Летом 1941 г.количество пленных исчислялось миллионами, и отправка их на запад могла заблокировать дороги. Поэтому в первые недели войны действовала инструкция, разрешавшая отпускать домой литовцев, латышей и эстонцев, а также белорусов и украинцев, живших на территориях, входивших до 1939 г. в состав Польши. Всего таким образом было освобождено из плена 318770 человек[1]. Считалось, и не без оснований, что эти военнослужащие не питают симпатий к советскому режиму. Эту инструкцию отменили в конце июля 1941 г., когда в восточных областях Белоруссии и в северных областях Украины начались серьезные партизанские действия.

Много советских военнопленных были освобождены из лагерей в конце лета и осенью 1944 г., когда Красная Армия вела бои в Польше, Румынии и Болгарии. При решении их судьбы у полевых командиров воюющей армии и НКВД не было полного согласия. Фронтовые отделы НКВД, известные как СМЕРШ (от «смерть шпионам»), рассматривали военнопленных как «изменников Родины», которые подлежали аресту и наказанию. Приказ Сталина № 270 от 16 августа 1941 г. не был отменен. По этому приказу, который подписали также нарком обороны маршал Тимошенко и начальник Генштаба маршал Жуков, тех, кто сдается в плен, нужно было «считать злостными дезертирами и уничтожать всеми мерами».

---

[1]) Гриф секретности снят: Потери Вооруженных сил СССР в войнах, боевых действиях и военных конфликтах. Статистическое исследование. Под ред. ген.-полк. Г. Ф. Кривошеева. М., Воениздат, 1993. С. 334.

Однако десятки тысяч советских солдат и командиров попали в плен после ранений и контузий, а также потому, что у них не было оружия. В пограничной зоне оказались в плену строительные батальоны, создавшие укрепленные районы, строившие аэродромы и дороги, бойцы противовоздушной обороны, санитары и солдаты тыловых служб. Кроме того, согласно официальным данным, опубликованным лишь недавно, попали в плен около 500 тыс. солдат, призванных по мобилизации, но еще не прибывших в свои части и не получивших оружия. Они считаются «захваченными противником в пути»[2]. Десятки тысяч украинских и белорусских солдат из западных областей попали в немецкий плен еще в 1939 г. в составе польской армии. Их нельзя было обвинить в «измене Родине», потому что к моменту пленения они были польскими гражданами.

Наступательные операции Красной Армии часто останавливались из-за очень больших потерь пехоты, и командующие фронтами хотели использовать все возможности пополнений. Открытый союзниками в июне 1944 г. «Второй фронт» во Франции парадоксальным образом не ослабил, а усилил сопротивление германской армии на Восточном фронте. Вермахт, безусловно, уже не надеялся на победу в войне, но напрягал все силы для того, чтобы оккупация Германии осуществлялась американцами и британцами, а не русскими. Для каждой наступательной операции советскому командованию нужно было создавать все большие и большие концентрации «живой силы» и техники. Из числа освобождаемых военнопленных отправляли в тыл, а затем в ГУЛаг в основном бывших командиров и политработников. Рядовых и сержантов в большинстве случаев призывали в армию и посылали на фронт. Эта же практика продолжалась и в начале 1945 г., когда

---

[2] Баланс списочной численности личного состава ВС СССР в период Великой Отечественной войны/ Красная Звезда, 22.06.93 г.

бои шли уже на территории Германии. Линия фронта уменьшалась, но интенсивность боев нарастала и потери увеличивались.

Однако «пропавшие без вести» окруженцы и бывшие военнопленные, вновь зачисленные в армию, не были, как выяснилось позже, полностью уравнены в правах со своими однополчанами. В полковых списках и в армейских документах они записывались в категорию «вновь призванных на освобожденной территории военнослужащих, ранее бывших в окружении, в плену и пропавших без вести». К концу войны число таких «повторно призванных» составляло 939700 человек[3]. Это был боевой эквивалент 80 дивизий с полностью укомплектованным составом. Это было больше всей армии британско-американских союзников, воевавшей в Европе и встретившей советскую армию на Эльбе.

Спецконтингент Наркомата обороны

После окончания войны отношение к бывшим военнопленным снова изменилось. Большая часть военнопленных репатриировалась теперь с территорий Германии и Австрии, оккупированных британцами и американцами. В особых сортировочно-фильтрационных лагерях они подвергались интенсивным допросам сотрудниками СМЕРШ и с ними снова обращались, как с предателями, а не как с жертвами. Американцы и британцы старались как можно быстрее отправить всех русских домой, но в советской зоне оккупации и остарбайтеры, и военнопленные сразу попадали в общие «фильтрационные» лагеря, подвергаясь там многодневным допросам[4]. В этот же период стало проявляться и особое отношение к «повторно призванным». Начавшаяся после победы демобилизация солдат старших воз-

---

3) Там же.

4) Черон Ф. Я. Немецкий плен и советское освобождение. Всероссийская мемориальная библиотека под редакцией А. И. Солженицына. Париж, ИМКА Пресс, 1987.

растов (сначала тех, кому было больше 50 лет, а вскоре и тех, кто был старше 40 лет) «повторно призванных», как правило, не касалась. С ними нужно было еще разобраться. Эта же практика продолжалась и в последующие месяцы, когда началось полное расформирование некоторых дивизий и корпусов, бывшее частью общего сокращения армии до уровня мирного времени. «Повторно призванных» и при этих реорганизациях не демобилизовывали, а направляли в особые строительные батальоны и полки, выполнявшие различные специальные задания. Во второй половине 1945 г. это была в основном работа по демонтажу и отправке в СССР оборудования немецких и австрийских заводов и военных заводов на территориях Чехословакии, Венгрии и Румынии.

После окончания войны Советский Союз, безусловно, стал «великой державой», самой сильной страной Восточного полушария. Но эта мощь обеспечивалась лишь огромным числом танков и артиллерии. У СССР не было ни океанского флота и авианосцев, ни современной бомбардировочной авиации дальнего действия, ни реактивных баллистических ракет типа ФАУ-2, ни атомных бомб. Чтобы удержать под контролем завоеванную в сражениях новую империю, простиравшуюся от Берлина до Пхеньяна, Сталину срочно нужно было принимать решения о создании в СССР совершенно новых отраслей военной промышленности.

Я уже писал о том, что в быстром создании в СССР атомной и урановой промышленности большую роль играло массовое использование труда заключенных, среди которых значительную часть составляли попавшие в ГУЛаг бывшие военнопленные и остарбайтеры – репатрианты из побежденной Германии (см.: КГБ и атомная бомба / ЭКО, 1995, № 1). Заключенных широко использовали и на строительстве других объектов новой военной индустрии, особенно в отдаленных местах, например, полигонов для испытания военных ракет. В российских публикациях последнего

времени использование заключенных в период 1946–1956 гг. для срочных военных индустриальных проектов уже не отрицается. Однако часто подчеркивается, что не меньшую, а иногда и большую роль при строительстве таких объектов играли военные строительные батальоны и полки.

Это, безусловно, соответствует истине, но с тем дополнением, что эти стройбаты были сформированы из «повторно призванных», которых, судя по всему, вообще не собирались отправлять «в запас» до их полного физического износа. Это была особая «крепостная армия», и те из ее бойцов, которые оставались еще в живых к началу периода «гласности», не писали о своих проблемах прежде всего потому, что в период своей работы на секретных объектах они давали многократно повторяемую пожизненную «подписку о неразглашении», нарушение которой каралось длительными сроками заключения.

По советским архивным документам, при проведении репатриации советских граждан из Германии в рабочие батальоны Наркомата обороны (НКО) к марту 1946 г. были зачислены 608855 человек и 272870 человек были переданы НКВД для специальных секретных работ. Кроме того, еще 802009 человек, призванных в армию из числа бывших военнопленных и остарбайтеров, были направлены в специальные запасные части НКО для дальнейшей проверки и решения их судьбы[5]. Многие солдаты из этих «запасных частей» также в последующем отправлялись в строительный «спецконтингент». Заключенные становились рабской силой на сроки от 10 до 25 лет. Это была более мобильная рабочая сила, так как она не требовала сложной системы охраны. Для стройбатовцев сроки службы были ограничены военным уставом. Это была служба «на общих основаниях», регулируемая присягой и военной дисциплиной.

---

[5]) Земсков В. К вопросу о репатриации советских граждан 1944–1951 гг. / История СССР, 1990, № 4. С. 26–41.

ниях», регулируемая присягой и военной дисциплиной. Однако характер многих секретных объектов, на которые попадали стройбаты НКО и НКВД (МВД), диктовал в последующем собственную логику определения судьбы не только заключенных, но и военнослужащих.

Служба «на общих основаниях»

В октябре 1989 г. газета «Аргументы и факты», расходившаяся тогда тиражом в 30 млн экземпляров, опубликовала статью С. Пестова о начальных стадиях строительства Кыштымского атомграда, известного как «Челябинск-40», где были построены первые советские военные реакторы и первый радиохимический завод по производству плутония[6]. Газета обратилась к участникам этого строительства с просьбой поделиться воспоминаниями и обещала печатать их письма в последующих номерах. Однако это обещание не было выполнено. Недавно я смог, благодаря С. Пестову, познакомиться с частью полученных редакцией писем, и стало понятным, почему газета воздержалась от их публикации.

Из письма Анатолия Вышемирского (Даугавпилс)

«Я служил в армии в г. Свердловске в учебном танковом полку... В 1946 г. из числа курсантов был сформирован батальон и отправлен под город Кыштым, Челябинской области. В основном это были те, кто во время войны находились на оккупированной территории. Были среди них и участники войны. Если сказать точнее, то все мы были люди, так сказать, второго сорта, потому, что на нас лежало несмываемое пятно немецкой оккупации... Под Кыштымом, куда мы прибыли, уже находились прибывшие ранее военно-строительные батальоны из бывших военнопленных, которых не распустили по домам после освобождения из плена. Многие из них были

---

[6] Аргументы и факты, 1989, № 41.

уже не молодые, были участники боев на Хасане, Халкинголе, финской кампании и даже гражданской войны. Всех их роднило одно — они прошли все круги фашистского ада. В этом и была вся их вина... Было там много и заключенных... Но и наши условия мало чем отличались от лагерных. Да мы и были все как в одном огромном лагере. Это была закрытая зона. Охранялась пуще государственной границы... И когда в основном было завершено строительство, а это был уже 1951 год, объявили о начале демобилизации. Сформировали первую партию. Перед строем замполит полка сказал: «Родина никогда не забудет вас! Не забудет того, что вы здесь совершили. О вас напишут книги!» и отправили всю партию в Магадан на новые лишения! Вот и благодарность Родины».

Из письма Тамары Л. (просит фамилию не публиковать, но дает полный адрес. Попала в Челябинск-40 как заключенная, но срок окончился в 1947 г. Вышла замуж за работавшего здесь же солдата)

«Строили солдаты, но какие? В этом пришлось разобраться только тогда, когда кончилось строительство. Пришлось мне с мужем и сыном в возрасте 3-х месяцев ехать не куда хочешь, а куда повезут. А повезли нас в 1949 г. в августе в товарняке до Советской Гавани, а дальше на теплоходе «Ногин» в трюме на общих нарах до Колымы... В Магадане солдатам объявили о демобилизации и заставили заключить договор на 3 года. Привезли нас на прииск «Желанный», где до нас были заключенные, и поселили в общие бараки-землянки и женщин, и мужчин, и детей вместе».

Из письма Осипова Анатолия Семеновича, Калининградская обл., участника войны

«13 мая 1946 г. нашу воинскую часть (346 ОПАБ) расформировали, нас, молодых, 1925—1926 гг. рождения, отправили эшелоном на Урал на станцию Кыштым... Там сформировали роты и батальоны из мно-

гих других эшелонов. Все воинские части были зашифрованы. Наш полк получил наименование В/часть 05/08... Мы воины-строители были первыми, кто начал рыть огромный котлован под «объект № 1» — под здание неизвестного тогда сооружения. А потом это здание и начинку внутри его строили заключенные... Солдат-фронтовиков, но бывших в плену, сразу рассортировали по признаку: кем, какими войсками был освобожден. Было 4 категории: освобожденные американцами, англичанами, советскими войсками и не бывшие в оккупации. Самыми неблагонадежными считались «американцы», потом «англичане», потом «русские» и наконец «чистые». Соответственно и условия в казармах и питание и одежда. «Американцам» и «англичанам» из одежды выдавали только «б/у» (бывшее в употреблении), «русским» новые бушлаты, валенки, шапки, «чистым» могли и полушубки... Почти одна треть из всего воинского контингента работавших на стройке была отправлена в Магадан, Колыму...»

Судя по письмам, в «Челябинске-40» находилось четыре военно-строительных полка, выполнявших разные работы. Один из полков занимался строительством объектов, связанных с хранением радиоактивных отходов.

Из письма И. А. Зубань, бывшего военнослужащего

«Зам. председателя Совета Министров Рябев при утверждении его на пост на запрос депутатов ясно сказал, что с 1949 по 1952 г. в открытый водоем Карачай было сброшено несколько миллионов кюри. Я тогда проходил здесь службу. На территории полка из 3 громадных труб извергалась горячая вода из радиоактивных отходов... Все военнослужащие, проходившие службу в этом полку, были «старички», т. е. участники Великой Отечественной войны, возраст некоторых из них доходил до 60 лет. Мне пришлось однажды беседовать с одним из старичков на

территории этого полка, он стирал обмундирование в «горячем озере», было ему примерно около 60 лет. На «большой земле» демобилизация старичков уже прошла, здесь, на «малой земле» они еще служили. На мой вопрос – папаша не вредно ли стирать обмундирование в этой воде, ведь вода с объекта, что в ней неизвестно, не болеете ли вы? – Сынок, болеть болеем, то ли от фронта, то ли от этой горячей воды, не знаю, некоторые здесь и умерли... В тот период все боялись задать лишний щекотливый вопрос, за любой пустяк можно было попасть в лагерь для заключенных, их здесь же было вдоволь... В большинстве сидели в лагерях бывшие солдаты и офицеры, попавшие в плен к немцам, были и «власовцы»...

От бывших заключенных – военнопленных в переписке «Аргументов и фактов» почти не было писем, из них, очевидно, мало кто дожил до 1989 г. Но по письму Иллариона Прохоровича Самохвалова, родившегося в 1927 г., можно представить их судьбу.

Из письма Самохвалова И. П., г. Вуктыл, Коми АССР

«Жил и учился я в г. Челябинске. Из 8 класса меня арестовали, мне не было еще 16 лет. Судили по ст. 58 п. 10 и дали 5 лет, так наказали за антисоветизм. Вначале привезли в «колонию смерти» в г. Карабаш. В конце 1946 г. нас привезли в зону Кыштыма... Я попал в лагучасток № 9 на рабочей зоне, где строились объекты А, Б и Ц... Строили корпуса, а в них ставили огромные круглые емкости... Там я и освободился... Ну а в сентябре 1949 г. нас начали освободившихся увольнять, семейных и холостяков в телячие вагоны, оборудованные прожекторами и конвоем, и стали отправлять на этапы... Привезли в порт Находка, там посадили весь эшелон на пароход «Советская Латвия» и через Охотское в Магадан... Нас распределили по приискам. Я попал км 600 от Сусумона на прииск «Желанный».

Военные-стройбатовцы признают, что заключенным все же пришлось труднее. Один из военных строителей Юрий Михайлович Грибченко из г. Калининграда пишет:

Из письма Грибченко Ю. М.

«Приходилось видеть Берия, когда он приезжал со своей свитой... Видел я и те березы без коры, которую поели заключенные. Знаю, сколько было там заключенных и репатриированных. Говорится об объекте А и Б, а был и «объект С». Мне он запомнился трубой, из которой выходил желтый дым, и хотя труба высотой в 150 м, дым под острым углом шел к земле и дышать было невозможно».

Высокие трубы были и у объектов А и Б, это были реактор и радиохимический завод. Высокие трубы служат для удаления радиоактивных газов. Объект Ц или С, это было очевидно, – хранилище концентрированных радиоактивных отходов, растворенных в азотной кислоте, от которой при ее кипении и шел «желтый дым». Но, как свидетельствовал А. С. Осипов в письме, которое я уже цитировал, для строительства высоких труб использовали только заключенных.

«Туда посылали только «смертников», у кого сроки были по 10–15 лет. Почему «смертники»? Никакой страховки. Амплитуда качания трубы 2–3 метра и случались срывы оттуда, разбивавшиеся насмерть были каждый день...»

Были, конечно, и особые случаи. В откликах на мою статью об атомном ГУЛаге Александр Сергеевич Ерошкин, обозреватель газеты «Вечерний Челябинск» (эта газета перепечатала мой очерк) сообщил о загадочной судьбе его отца. Мать Ерошкина работала медсестрой в госпитале в Кыштыме. Там она встретила будущего отца Ерошкина, бывшего военнопленного, ставшего стройбатовцем и попавшего в больницу. Сын Александр родился от этого брака в 1947. Отец работал на «объекте», но иногда его отпускали к жене в Кыштым.

В 1951 г. отец был демобилизован. Ему нужно было сдать военный билет и получить паспорт. Военный билет он сдал, но паспорт не получил, «исчезнув» на пути между военкоматом и милицией. Жена объявила розыск, но результатов никаких не было. «Самое удивительное, – пишет Ерошкин, – что нечто подобное произошло и в судьбе моего друга детства. Его отец также исчез бесследно. Он тоже был в плену, тоже строил Челябинск-40».

Кроме «Челябинска-40» и «Арзамаса-16» (это были первые и ключевые атомграды, здесь работали знаменитости – И. В. Курчатов, А. Д. Сахаров и др.), было еще множество таких строек, не только в атомной, но и в ракетно-авиационной промышленности. Заводы по производству химического оружия, которые демонтировались стройбатовцами в Германии, затем ими же воспроизводились в изолированных местах огромной территории СССР. Возвращение «повторно призванных» и стройбатовцев разных категорий к нормальной жизни началось лишь в 1953 г., после смерти Сталина, и растянулось на много лет. Заключенных, бывших военнопленных, начали освобождать позже, обычно «по истечении срока». В журнале «Совершенно открыто», который стал недавно издаваться специально для бывших закрытых городов, при описании основных событий в истории атомграда «Красноярск-26» сообщается, что «расформирование лагерных отделений было завершено в 1963 г.»[7]

Реабилитация через 50 лет

Различных законов и указов о реабилитациях жертв политических репрессий с 1953 г. до 1993 г. было несколько десятков. В первом реабилитировали «врачей-отравителей», в последнем законе о реабилитациях в его редакции (с поправками) от 3 сентября

---

[7] Совершенно открыто. Иллюстрированный журнал о городах, которых нет на карте. 1993, № 1. С. 6.

1993 г. были реабилитированы и попавшие в ГУЛаг бывшие военнопленные. Но все эти юридические акты не отражали необыкновенной сложности репрессивных мер сталинского и послесталинского периода. В 1995 г., в ознаменование 50-летия Победы над Германией Президент Б. Ельцин издал еще один указ от 24 января 1995 г., который, наконец, признавал бывших военнопленных, «попавших в плен и окружение в боях при защите Отечества», участниками войны.

До 1995 г. военнопленные, освобожденные, но не мобилизованные вторично для отправки на фронт, не считались участниками ВОВ и не имели положенных ветеранам войны льгот и добавок к пенсии. Кроме того, не считались репрессивными мерами направление в «штрафные роты», в «штурмовые батальоны», пребывание в сортировочно-фильтрационных лагерях и направление на работу в специальных запасных частях и рабочих батальонах Наркомата обороны и Наркомата внутренних дел. Указ от 24 января 1995 г., наконец, признал «политическими репрессиями» и «нарушением основных прав человека и гражданина» все меры принуждения со стороны государственных органов...»

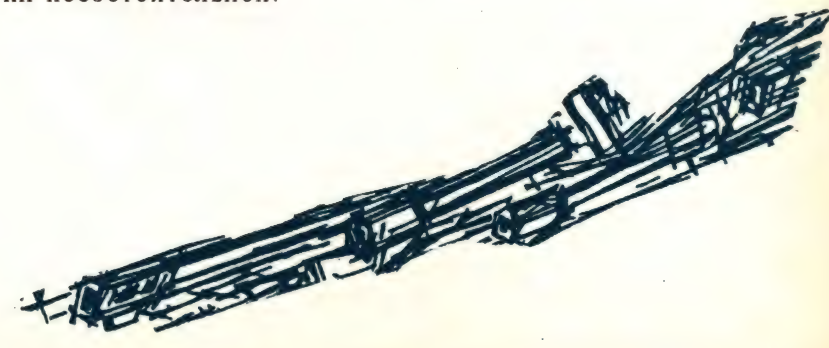
Этот указ, опубликованный в «Красной Звезде» 27 января и в «Российской газете» 28 января 1995 г., не вызвал каких-либо серьезных комментариев в российской прессе. На него не обратили внимания и за рубежом. Между тем именно этот указ, проект которого, насколько мне известно, был подготовлен обществом «Мемориал» и Фондом взаимопонимания и примирения[8], впервые обратил внимание на существование в СССР не только уже всем известного ГУЛага, но и огромной, почти двухмиллионной крепостной армии труда. Об этом «спецконтингенте» Красной Армии почти никто ничего не знал из-за его взаимо-

---

8) Этот фонд при правительстве России был создан в 1993 г. для распределения 1 млрд марок, выделенных правительством Германии в качестве компенсации остарбайтерам из бывшего СССР за их работу в Германии в 1941–1945 гг.

связей со строительством сверхсекретных военных объектов и «подписок о неразглашении». До указа о реабилитации дожили, по-видимому, лишь несколько сот бывших военнослужащих «спецконтингента» НКО и НКВД. О них быстрее всего постарались забыть в тех ранее секретных городах, которые были построены их руками. Именно из бывших атомградов я получил несколько довольно грубых упреков по поводу моего очерка об атомном ГУЛаге, опубликованного в 1994 г. Учитель физики В. А. Аференко из атомграда «Красноярск-26» написал мне прямолинейно:

«Я не пойму, какова Ваша цель? То ли выполняете чей-то социальный заказ по очернительству прошлого и окончательному развалу России, то ли думаете, что открыли миру еще одну сенсацию вселенского масштаба... Не солидно для Вашего возраста, а главное, антиисторично, антинаучно». Нет, не выполняю я ничьего «социального заказа». Хочу лишь еще раз подчеркнуть, что правительство Сталина вело одновременно сразу две войны: одну – против Гитлера, другую – против собственного народа. Эта вторая война началась намного раньше и кончилась намного позже, чем первая. Последними мелкими операциями этой второй войны руководили уже Брежнев и Черненко. Эту войну советские лидеры проиграли потому, что созданная репрессиями и основанная на страхе модель «супердержавы» оказалась политически и экономически несостоятельной.




ПРЕТЕНЗИЯ
1894 г.


ВОДА



Закон «О защите прав потребителей» имеет четыре раздела: общие положения, защита прав потребителей при продаже товаров, при выполнении работ и оказании услуг, государственная и общественная защита.

В первом разделе Закона, в частности, речь идет о том, что потребитель **имеет право на информацию** (ст. 6, 7, 8, 9):

— об изготовителе, исполнителе работ, продавце (наименование, адрес, профиль и формы организации деятельности, правила реализации товаров и оказания услуг), что позволит ему предъявить требования или иск в суд, защищая свои нарушенные права;

— об их режиме работы;

— о реализуемых товарах, выполняемых работах, услугах (стандарты, основные потребительские свойства, вес, калорийность продуктов питания, цена и условия приобретения, гарантийные обязательства, правила и условия безопасного использования, срок годности или службы, сведения о возможных действиях по его истечении и последствиях при их невыполнении и т. п.). Закон исходит из того, что потребитель не обладает специальными знаниями о товаре (работе, услуге), поэтому предоставляемая ему информация должна создать четкое представление о них, чтобы он имел возможность компетентного выбора. И суд при рассмотрении требований о возмещении убытков вследствие предостав-

ления ему недостоверной или недостаточно полной информации исходит из предположения, что у потребителя отсутствуют специальные познания о характеристиках товара (работы, услуги).

Предоставление недостоверной или недостаточно полной информации о товаре, работе или услуге, об изготовителе, исполнителе или продавце вовсе небезобидно и для потребителя, и для продавца. Человек может приобрести товар не того качества, на которое он рассчитывал (не джинсы «Levi Strauss», а фальшивку), не сумеет использовать его по назначению (телефонный аппарат оказался несовместим с нашей электротехнической сетью), или товар причинит вред его здоровью (в спиртных напитках повышено содержание альдегидов, сивушных масел), либо повредит его имущество (телевизор загорелся, при обработке квартиры от домашних насекомых остались невыводимые пятна на коврах и обоях).

Жительница Калуги Васина обратилась с иском на областную химчистку, которая при покраске испортила воротник. Территориальное управление Госкомитета по антимонопольной политике предписало руководству химчистки обеспечить наглядную информацию об оказываемых услугах и правах потребителей, которая отсутствовала, и полностью возместить потерпевшей ущерб.

Во всех перечисленных случаях потребитель вправе расторгнуть договор и потребовать возмещения причиненных ему убытков (ст. 10). А продавец (изготовитель, исполнитель работы) обязан возместить эти убытки и выплатить неустойку (ст. 11). Если он отказывается сделать это добровольно, то суд может наказать его еще и штрафом в размере цены иска. Уплата неустойки и возмещение убытков не освобождают продавца (изготовителя, исполнителя) от исполнения возложенных на него Законом обязанностей перед потребителем (ст. 11).

За систематическое нарушение ст. 7, 8, 9 Госкомитет по антимонопольной политике или его территори-

альные органы могут поставить вопрос о ликвидации предприятия-нарушителя (ст. 10).

Требовать возмещения вреда, причиненного недостатками товаров, работ, услуг, вправе любой потребитель, независимо от того, был заключен договор между ним и продавцом (исполнителем работ) или нет (ст. 12). Вред возмещается в полном объеме, то есть, если повреждено или уничтожено имущество, оно должно быть восстановлено либо предоставлено аналогичное. Вред, причиненный недостатками товаров, работ, услуг, возмещается в течение срока службы (годности), а если он не установлен — в течение 10 лет с момента изготовления товара (ст. 12).

Закон «О защите прав потребителей» предусматривает возможность **возмещения морального вреда потребителю** при нарушении его прав, предусмотренных законодательством, изготовителем продукции, исполнителем работ или продавцом (ст. 13). Конкретный размер возмещения вреда определяется судом.

К примеру, Киевский районный народный суд Москвы, удовлетворив иск И. Семкина о замене СВЧ-печи, одновременно взыскал причиненный ему продавцом моральный ущерб в размере 50% стоимости вещи.

Бывают случаи, когда этот размер вырастает до полной стоимости иска. Кстати, по зарубежному законодательству размер иска ничем не ограничен и исходит из личности пострадавшего, его психики, имущественного положения. Наши юристы также предлагают не ограничиваться рамками стоимости иска и проводить для определения величины морального ущерба психологическую экспертизу истца по специальным методикам.

В мае 1993 г. О. Сергеева приобрела в торговом доме «Алина» Рязани дамскую сумку за 10 тыс. руб. Через несколько дней она обнаружила дефект, который подтвердила товароведческая экспертиза. Поскольку магазин несколько раз отказывал ей в замене сумки, она подала исковое заявление в суд.

Октябрьский районный народный суд Рязани 12 ноября 1993 г. своим решением расторг договор купли-продажи некачественной сумки, взыскал ее стоимость и обязал торговый дом возместить моральный вред в сумме 450 тыс. руб. Заявляя иск о возмещении морального вреда, Сергеева пояснила, что у нее расшатана вегетативная нервная система. Из-за некорректного отношения продавцов она заболела, длительное время лечилась в стационаре и амбулаторно, ей требуется санаторное лечение. Определяя сумму морального ущерба, суд исходил из необходимости приобретения санаторной путевки, дорожных расходов и расходов на лекарства.

Возмещение морального ущерба не обязательно должно быть привязано к возмещению материального.

В соответствии с Жилищным кодексом и Законом «О защите прав потребителей» организации, эксплуатирующие жилищный фонд и предоставляющие коммунальные услуги, обязаны содержать его в надлежащем состоянии. Если они этого не делают, разрешать конфликты можно в судебном порядке. 11 апреля 1994 г. Пресненский межмуниципальный народный суд Москвы не только обязал территориальную дирекцию «Пресненская» до 1 сентября выполнить работы по ремонту дома и благоустройству территории, но и взыскал в пользу каждого жильца-истца компенсацию за моральный вред в размере 500 тыс. руб.

Сколько неудобств связано с тем, что месяцами бывает отключена горячая или холодная вода! Когда жильцы не выдерживают, они подают в суд на бездействующее ремонтно-эксплуатационное управление и требуют компенсировать моральный ущерб. И суды удовлетворяют их иски. Причем уже есть случаи, что сумма морального ущерба (правда, после повторного обращения жильцов) определена с поправкой на инфляцию за время полугодового рассмотрения жалобы в суде.

Защита прав потребителей при продаже товаров

Если раньше заменить недоброкачественный товар удавалось лишь после нескольких ремонтов, то Закон «О защите прав потребителей» не требует этого.

Покупательница К. приобрела телевизор «Электрон», который вскоре стал барахлить. Не желая связываться с ремонтом, она решила вернуть его в магазин. Тот отказался его принять. Суд, куда обратилась покупательница, обязал магазин вернуть К. стоимость телевизора и оплатить моральный ущерб.

Более того, не продавец, а потребитель, приобретший товар с недостатками, которые не были оговорены продавцом, сам выбирает (ст. 17):

— потребовать ли безвозмездно устранить их или возместить расходы на их исправление самим потребителем либо третьим лицом;

— соразмерно уменьшить цену;

— заменить его на товар аналогичной марки или другой марки с пересчетом покупной цены;

— расторгнуть договор купли-продажи, вернуть вещь, получить назад деньги и возместить убытки, скажем, по перевозке вещи, расходам на абонементное обслуживание телевизора или техническое обслуживание машины.

Что касается комиссионных магазинов, то обменять или безвозмездно устранить недостатки в товарах, купленных в них, можно только с согласия продавца.

В соответствии со ст. 17 Закона **продавец должен сам безвозмездно доставить для замены или возвратить потребителю крупногабаритные товары и товары весом более 5 кг.** Для этого потребителю необходимо в заявление (претензию) о замене товара с недостатками включить требование о доставке, скажем, холодильника силами продавца.

Если же продавец не в состоянии это сделать (у него нет транспорта) или откажет в доставке без объяснений, потребитель может самостоятельно перевезти вещь. Его расходы по перевозке, которые нужно подтвердить

документально, продавец должен возместить. В Законе не сказано, что эти деньги возмещаются в добровольном порядке, поэтому, если вам откажут в выплате расходов, обращайтесь в суд с исковым заявлением о возмещении ущерба. Это положение Закона касается и доставки вещей в ремонт.

Сроки предъявления требований по замене некачественной вещи таковы. Потребитель вправе предъявлять требования, если недостатки товара были обнаружены в течение гарантийного срока, а если он не установлен – в течение 6 месяцев, по недвижимому имуществу – не позднее 2 лет (ст. 18). По продовольственным товарам продавец обязан их заменить на качественные либо возвратить деньги (потребитель отдает негодные продукты) в пределах срока годности.

Изготовитель (либо его представитель) должен устранить недостатки в течение 10 дней, а продавец – 20 дней с момента предъявления потребителем соответствующего требования. По товарам длительного пользования продавец или изготовитель обязаны по требованию потребителя безвозмездно предоставить ему на время ремонта аналогичный товар с доставкой за свой счет (ст. 19).

При устранении недостатков в товаре гарантийный срок продлевается на время, которое товар не использовался. Счет этому времени идет со дня обращения потребителя с требованием об устранении недостатков (ст. 16).

Поэтому не правы работники ремонтной мастерской, если они требуют от вас оплатить ремонт магнитофона, ссылаясь на то, что пока он у них находился, истек гарантийный срок. Если у вас возникнут сомнения в качестве ремонта, назначьте новый срок (не более 7 дней), и тогда уже, если компромисс будет не в вашу пользу, подавайте иск в суд.

. Заменить товар продавец или изготовитель обязаны немедленно, если же необходима дополнительная проверка качества – то в течение 20 дней с момента

предъявления требования потребителя, а если нужный товар отсутствует – то в течение месяца (ст. 20). И на все это время они обязаны безвозмездно предоставить потребителю с доставкой аналогичный товар длительного пользования, причем при замене товара гарантийный срок исчисляется заново (ст. 20).

За каждый день просрочки указанных в ст. 19 и 20 сроков и требований потребителя о предоставлении на время ремонта или замены аналогичного товара продавец либо изготовитель выплачивают потребителю неустойку в размере 1% стоимости товара (ст. 21).

Москвичка З. купила в магазине-салоне «Радиотехника-1» телевизор «Витязь». Через год кинескоп испортился, но гарантийный срок еще не истек. Его владелица обратилась на Витебский телезавод (изготовитель телевизора), на Воронежский завод электровакуумных приборов (изготовитель кинескопа), в магазин-салон (продавец телевизора), но ее законное право заменить кинескоп не было удовлетворено. Тогда она обратилась в суд, который обязал магазин-салон заменить неисправный кинескоп на качественный той же марки или аналогичный, взыскал неустойку за просрочку выполнения требований потребителя в размере 1% стоимости кинескопа на момент разбирательства (к тому времени кинескопы подорожали), компенсацию за причиненный моральный вред, оплату проката телевизора и судебные расходы.

«Поведение» цены. При замене товара с недостатками на аналогичную марку (модель) в случае изменения цены она не пересматривается. При расторжении договора, если цена повысилась, расчеты с потребителем производятся по новой цене, если понизилась – по первоначальной. При замене товара с недостатками на другую марку (модель) в случае повышения его цены перерасчет делается, исходя из новой цены (ст. 22).

Если у вас возникли подозрения в том, что вы приобрели телевизор не заводской сборки, обрати-

тесь в гарантийную мастерскую телевизоров этой марки и получите письменное заключение мастера об этом.

Ст. 17 Закона «О защите прав потребителей» предоставляет потребителю право при приобретении товара плохого качества обратиться к изготовителю либо к продавцу. В данном случае удобнее обратиться к продавцу, поскольку крупногабаритные товары приобретаются, как правило, недалеко от дома. Если вам известен юридический адрес продавца, обращайтесь к нему с претензией и требуйте расторжения договора купли-продажи и возмещения стоимости телевизора на момент расторжения договора (ст. 22 Закона). Расторгнуть его вы сможете только при наличии товарного чека или штампа (печати) организации-продавца в паспорте на изделие. В данном случае не стоит заменять некачественный товар, поскольку вы не застрахованы от приобретения еще одной фальшивки. Менять плохой телевизор на аппарат другой марки тоже не имеет смысла, потому что вам придется доплачивать разницу между стоимостью вашего телевизора и нового (ст. 17 Закона).

Если вам неизвестен юридический адрес продавца, обратитесь в отдел по регистрации предприятий местных органов власти или в налоговую инспекцию, опишите ситуацию и попросите сообщить адрес.

Если продавец откажется расторгнуть договор, обращайтесь в суд с исковым заявлением о принудительном расторжении договора.

Если у вас возникнут трудности с составлением документов и со своей защитой в суде, идите за помощью в общество потребителей, а если в вашем городе его нет, то в территориальное управление Госкомитета по антимонопольной политике или в отдел по защите прав потребителей местных органов власти.

К примеру, в Московское общество потребителей за юридической помощью обратился А. Крючков. Он купил в фирме «Юпитер» морозильную камеру «Снайге-122», которая вышла из строя. Фирма отказалась заменить ее, мотивируя это тем, что она не несет ответственности за продажу некачественных вещей. Московское общество потребителей помогло провести экспертизу, установившую в камере производственный дефект, и составить исковое заявление в суд. Суд взыскал с фирмы понесенные Крючковым материальные затраты и моральный ущерб.

Защита прав потребителей при выполнении работ и оказании услуг

В соответствии со ст. 26 Закона **исполнитель обязан заключить с потребителем договор на выполнение работы или оказание услуги и организовать ее так, чтобы потребности потребителя удовлетворялись надлежащим образом и бесперебойно.** Если же он необоснованно отказывается заключить такой договор, то обязан возместить потребителю убытки, причиненные в результате этого. Отказ в заключении договора можно обжаловать в суде.

Хотелось бы обратить внимание на опасности для потребителей, решивших воспользоваться заказом товаров по телефону на дом. Договор купли-продажи, особенно на вещи длительного пользования, должен быть оформлен надлежащим образом: фирма-продавец обязана выдать товарный чек с указанием своего названия, адреса, телефона, наименования товара, цены и даты. Телевизоры, холодильники и другая бытовая техника должны иметь паспорта со штампом завода-изготовителя и гарантийные талоны. Иначе в случае брака невозможно будет предъявить претензию к изготовителю и продавцу или иск в суд об обмене вещи, о бесплатном устранении недостатков, расторжении договора, возмещении понесенных убытков и морального ущерба.

В договоре нужно обязательно указать сроки начала и окончания работы. Устные обещания к делу не пришьешь. Если же фирма письменный договор с вами не заключает (и вы на это соглашаетесь), а лишь выдает квитанцию о приеме денег, скажем, на проводку электричества к вашему дачному участку, попросите на квитанции проставить срок выполнения работы. Эта запись имеет юридическую силу (а еще лучше на нее поставить печать).

Зачем все это? Если сроки выполнения договора нарушены, Закон (ст. 29) дает потребителю возможность по своему выбору: назначить новый срок, опять же оговорив его в договоре; поручить выполнение работы другому лицу или фирме за счет проштрафившегося первого исполнителя; уменьшить вознаграждение за работу; расторгнуть договор (при этом исполнитель не вправе претендовать на возврат своих расходов за уже выполненную работу) и потребовать возмещения своих убытков.

Более того, исполнитель по Закону должен уплатить потребителю за каждый день просрочки неустойку в 3% стоимости работы (услуги), а если стоимость не оговорена, то от общей стоимости заказа. Когда в договоре сроки не указаны, юристы лишены возможности в полной мере защитить интересы своих клиентов по их же собственной вине.

Фирма «Оскар» в договоре, заключенном с А. Корешковым, приняла на себя обязательства помочь ему в течение месяца приобрести мотоцикл «Днепр-11». И выдала ему расписку в получении 360 тыс. руб. с указанием сроков доставки вещи. Но не через месяц, а через три она предложила Корешкову иную, более дорогую модель, от которой тот отказался. С помощью Шахтинского союза потребителей он обратился в суд с просьбой расторгнуть договор и вернуть ему деньги. Суд удовлетворил его просьбу и, кроме того, взыскал с фирмы неустойку в 360 тыс. руб. и 50 тыс. руб. за моральный ущерб.

Допустим, работа выполнена в срок, но некачественно. Что тогда?

Ст. 30 Закона предоставляет потребителю право по своему выбору потребовать:

— безвозмездно устранить эти недостатки. Требуйте выписать вам новую квитанцию в продолжение прежней, где должны быть перечислены недостатки, виды работ по их устранению и сроки;

— уменьшить вознаграждение за работу;

— повторно выполнить работу;

— возместить понесенные вами расходы, которые должны быть подтверждены чеками, если вы сами приобретете детали для устранения недостатков, или квитанцией от другой фирмы, к которой вы обратились за исправлением огрехов первой;

— расторгнуть договор и потребовать возмещения убытков, если в установленный срок недоделки не устранены. Или сразу расторгнуть договор, если обнаружены существенные недостатки в выполненной работе.

Если вы пытались объяснить мастерам фирмы, что недовольны результатами их работы, а они отмахнулись от ваших требований, составьте претензию, которая может выглядеть примерно так:

Руководителю фирмы
(ее полное наименование и адрес)
от ______________________________
(ваши Ф. И. О., домашний адрес, телефон)

Претензия

«...»... 1994 г. я предоставил вам автомобиль марки ... (государственный № .., номер двигателя .., номер кузова .., номер шасси ...) для ремонта, тем самым заключил с вашей фирмой договор подряда на ремонтные работы, что подтверждается квитанцией №... от «...» ... 1994 г.

В соответствии с условиями договора я оплатил стоимость работ (... рублей) за качественное исполнение фирмой принятых на себя обязательств. Ваша фирма обязалась (подробно укажите, какие узлы и детали она должна была заменить, какие отремонтировать). Однако при получении автомо-

биля я обнаружил, что ремонт произведен некачественно (перечислите все недоделки).

В соответствии со ст. 4 Закона «О защите прав потребителей» исполнитель обязан выполнить работу качественно. Но ваша фирма этого не сделала. В соответствии со ст. 30 Закона требую безвозмездно устранить недостатки в выполненной работе в течение 14 дней (или укажите другую выбранную вами позицию в соответствии со ст. 30 Закона).

В случае неудовлетворения буду вынужден обратиться в народный суд и, выдвинув эти требования, просить его взыскать с вашей фирмы моральный вред (ст. 13 Закона) и штраф в доход государства за несоблюдение добровольного порядка удовлетворения требований потребителя в размере цены моего иска (ст. 11 Закона).

Ответ на претензию прошу дать в десятидневный срок.

Дата
Подпись

Претензию составьте в двух экземплярах, один отдайте в канцелярию или руководителю фирмы, второй оставьте себе, предварительно получив подпись сотрудника фирмы, принявшего претензию. Если ее откажутся принимать, отправьте по почте заказным письмом с описью и уведомлением о вручении. К претензии приложите копии (ни в коем случае не подлинники, они вам могут пригодиться в суде) документов, подтверждающих ваши расходы, если вы требуете их возмещения.

Претензии по качеству работы вы вправе предъявить в течение гарантийного срока. А если он не установлен, то в течение 6 месяцев со дня принятия работы или 2 лет, когда это касается недвижимого имущества, строений, недостатки в которых невозможно было обнаружить сразу (ст. 30).

Недостатки выполненной работы должны быть устранены в течение 20 дней, если более короткий срок

не установлен договором (ст. 31). Назначенный потребителем или согласованный сторонами срок устранения недостатков нужно зафиксировать в договоре или ином документе, подписанным вами и исполнителем работ. За нарушение этих сроков исполнитель обязан уплатить неустойку, установленную правилами о выполнении отдельных видов работ или договором (ст. 31).

Допустим, фирма не согласилась на ваши условия. Это вы поймете, подавая претензию, или по истечении 10 дней после получения уведомления об ее вручении. Обращайтесь в суд по месту нахождения фирмы или вашей прописки (ст. 16 Закона).

Вам предстоит составить исковое заявление в двух экземплярах и подать его на приеме у судьи или отправить по почте заказным письмом с уведомлением о вручении.

Исковое заявление в суд отличается от претензии только «шапкой» и заключительной частью:

В народный суд ____________________
(полное наименование)

Истец: ____________________
ваши Ф. И. О., адрес, телефон

Ответчик: ____________________
полное наименование и юридический адрес фирмы

Исковое заявление

Далее повторите текст претензии. Обязательно в одном абзаце, ссылаясь на ст. 13 Закона «О защите прав потребителя» и ст. 131 действующих Основ гражданского законодательства, опишите свои физические и (или) нравственные страдания, связанные с конфликтом.

На основании изложенного, руководствуясь ст. 4, 11, 13, 16, 30 Закона «О защите прав потребителей», прошу:

1. Обязать фирму безвозмездно устранить недостатки в выполненной работе (или взыскать с фирмы ... рублей в счет возмещения ущерба).

2. Взыскать с ответчика компенсацию нанесенного мне морального вреда в сумме ... рублей.

3. Взыскать с ответчика в доход государства штраф в размере цены моего иска в соответствии со ст. 11 Закона «О защите прав потребителей».

4. Взыскать мои расходы на оплату услуг юриста в сумме .... рублей.

5. От уплаты госпошлины прошу меня освободить в соответствии со ст. 16 Закона «О защите прав потребителей».

Приложение:

1. Копия искового заявления для ответчика.

2. Квитанция №... от «...» ... 1994 г. и другие документы, подтверждающие все расходы и ваши требования.

Дата
Подпись

Не бойтесь обратиться в суд за защитой своих интересов даже, казалось бы, в безнадежных случаях.

Агропромышленный комплекс «Радоль» опубликовал рекламные объявления о производстве и доставке аэраторных сгущателей, при помощи которых, по сообщению АПК, можно легко получать сахар и различные сиропы из дешевых и доступных продуктов. Потребители оплатили заказ по почте, но сгущателей не получили.

Октябрьский районный народный суд Москвы защитил права потребителей, обязав АПК «Радоль» предоставить потребителям сгущатели, взыскав в пользу каждого неустойку за просрочку исполнения заказа в размере его стоимости и компенсацию за нанесенный моральный вред.

Не доверяйте слепо рекламе, прежде чем оплатить заказ, убедитесь в надежности партнера. Ни в коем случае не высылайте ему оригинал квитанции об оплате

заказа. Ведь это доказательство заключения между вами и фирмой договора.

Потребитель освобождается от уплаты госпошлины по искам, связанным с нарушением прав потребителей (ст. 16) как при подаче искового заявления, так и при обращении с кассационной жалобой по проверке законности и обоснованности вынесенного по делу решения.

По просьбе потребителя при удовлетворении иска полностью или частично ему могут быть возмещены расходы по оплате помощи адвоката. В соответствии со ст. 91 Гражданско-процессуального кодекса РСФСР стороне, в пользу которой состоялось решение, другая сторона возмещает расходы по оплате адвоката в размере 5% от удовлетворенной части исковых требований или от части исковых требований, в которых судом отказано в иске, но не выше установленной таксы.

В начале 1990 г. сотрудница МГУ О. заключила договор на строительство садового домика со штабом добровольных трудовых объединений молодежи «Темп» при комитете комсомола университета. Сразу внесла аванс. Ссылаясь на отсутствие материалов, «Темп» домик не строил. А летом того же года предложил расторгнуть договор. Елена Ивановна отказалась, узнав, что уже сдан 25-й по очереди домик, а у нее был 19-й.

«Темповцы» предложили привезти ей стройматериалы на сумму аванса, об остальном она должна была сама за наличные договариваться со строителями. Выражаясь юридическим языком, договор подряда был заменен договором купли-продажи. Однако и с этим договором возникли проблемы. В ноябре заказчице на часть аванса привезли пиломатериалы, годные для работ внутри дома, тогда как еще не было ни стен, ни крыши, а оставшиеся деньги вознамерились просто вернуть. Но Елена Ивановна отказалась — они обесценились, на них уже ничего не построишь.

Походив по инстанциям, осенью 1991 г. О. узнала о Московском союзе потребителей и обратилась к нему за помощью. Экспертиза, назначенная судом, переоценила стоимость недостающих строительных материалов. Суд взыскал с ответчика эти деньги, а также расходы на экспертизу, прочие судебные расходы и госпошлину.

Государственная и общественная защита прав потребителей

На страже интересов потребителей стоит Государственный комитет по антимонопольной политике (ГКАП). Он дает официальные разъяснения по применению законодательства о защите прав потребителей, контролирует его соблюдение, направляет предписания изготовителям, продавцам, исполнителям работ о прекращении нарушения прав потребителей, предъявляет иски в суды к изготовителям, продавцам при нарушении прав потребителей (ст. 39).

Местная администрация создает органы по защите прав потребителей, которые рассматривают их жалобы, дают им необходимые консультации, анализируют договоры с позиций ущемления прав потребителей, собирают информацию о вреде, причиненном жизни, здоровью или имуществу потребителей опасными товарами, и направляют ее в Госстандарт для запрещения их выпуска, предъявляют иски в суды по собственной инициативе или по поручению потребителей (ст. 42).

Сами граждане вправе объединяться в общественные организации потребителей, которые могут разрабатывать требования по безопасности товаров, проводить независимую экспертизу их качества, вносить в прокуратуру и органы государственного управления материалы о привлечении к ответственности лиц, виновных в выпуске и реализации товаров (работ, услуг), не соответствующих установленным требованиям по безопасности и качеству, предъявлять иски в суд в интересах потребителей (ст. 43).

За помощью к юристу

Если у вас возникнут осложнения при составлении документов или рассмотрении дела, обращайтесь к юристу, в общества потребителей.

В каких случаях лучше обратиться к юристу?

— Вы решили заключить договор, например, на строительство садового домика. Юрист поможет это сделать с учетом ваших интересов.

— Договор уже заключен, но исполнитель нарушает его. Юрист спланирует ваши действия, составит претензию, исковое заявление и другие документы.

— Вы решили подать иск в суд. Юрист скорректирует ваши исковые требования, поможет принять меры к обеспечению иска, укажет на недостаток доказательств, подскажет, как себя вести на судебном заседании, защитит ваши интересы в суде.

— Во время судебного заседания вы усомнились в своих силах. Заявите ходатайство об отложении дела в связи с необходимостью воспользоваться помощью адвоката.

— Суд рассмотрел ваше дело и вынес решение, но оно вас не устраивает. Юрист разъяснит вам, насколько законно решение, можно ли добиться его отмены или изменения, составит кассационную жалобу, по вашей просьбе выступит в суде при ее рассмотрении.

— Ваша кассационная жалоба рассмотрена, но оставлена без удовлетворения. Юрист разъяснит вам, насколько законно определение суда, разъяснит ваши дальнейшие действия, поможет добиться отмены незаконного решения в порядке надзора и по вновь открывшимся обстоятельствам.

— Дело рассмотрено, решение суда вас устраивает, но оно не исполняется. Юрист спланирует ваши действия по исполнению решения, составит необходимые заявления.

К первой консультации следует подготовиться. Помните, что чем больше фактов вы утаите от юриста и чем позднее к нему обратитесь, тем труднее будет защищать ваши интересы. Возьмите с собой все документы, связанные с вашим вопросом (сделайте для юриста копии), и деньги для оплаты его услуг (устная и письменная консультации, защита ваших интересов в суде).

У юриста нужно спросить: каковы ваши права в сложившейся ситуации и насколько реально защитить

их; какими юридическими нормами они предусмотрены; какие расходы при этом от вас потребуются; какие из них вам будут возмещены; готов ли адвокат представлять ваши интересы в суде и размер его гонорара; сколько экземпляров заявлений (документов) необходимо составить и как их оформить; куда и как следует подать документы; что делать в случае отказа в их приеме; как заставить ответчика явиться в суд; как провести экспертизу и т.п.

Заключите с юристом договор на защиту ваших интересов в суде. Согласуйте и запишите в договоре размер гонорара (в процентном отношении или в твердой сумме). Особо оговорите размер гонорара, если дело будет проиграно, а также ответственность юриста в случае невыполнения условий договора (например, неявки в судебное заседание без уважительных причин). Один экземпляр договора оставьте себе. Заплатите аванс, если это требуется, получите квитанцию об оплате. Укажите в договоре с юристом, возвращается ли аванс в случае проигрыша дела, учитывается ли он в сумме договора.

Узнайте, как будут оформлены полномочия юриста в судебном заседании, кто будет этим заниматься. Выработайте с юристом план совместных действий и тактику поведения в суде и точно следуйте ей. Ваше неправильное поведение в суде может отрицательно сказаться на результатах дела.

В настоящее время подано несколько исков в разных городах о задержке авиарейсов, о потере и несвоевременной выдаче багажа Аэрофлотом. Первые результаты уже есть. Так, юрист Барнаульского городского общества потребителей А. Михайлин выступил в суде в защиту супругов Болотиных, которым не удалось вылететь из Барнаула в Алма-Ату, где они собирались отдохнуть по путевкам. Вылет их рейса был задержан на двое суток по техническим причинам, путевки пропали. В результате рассмотрения иска Барнаульскому авиапредприятию пришлось

выплатить Болотиным стоимость путевок, неустойку за задержку рейса и моральный ущерб.

Пример искового заявления в суд потребителей транспортных услуг.

В народный суд ________________
(полное наименование)

Истец: ______________________________
Ф. И. О., адрес, телефон

Ответчик:_________________________
полное наименование, юридический адрес

Исковое заявление

В ... 1994 г. я приобрел авиабилет на рейс ..., который должен был состояться ... 1994 г. в ... часов, тем самым заключил с ответчиком договор перевозки пассажира. Факт заключения договора подтверждается авиабилетом.

Оплатив сумму договора – ... рублей, я свои обязательства по договору выполнил. Однако ответчик в установленный срок не начал исполнение условий договора. Самолет вылетел в город ... только спустя ... часов. Об этом свидетельствует отметка на билете.

В соответствии с п. 1 ст. 28 «О защите прав потребителей», если исполнитель своевременно не приступил к оказанию услуги, а также в случае просрочки оказания услуги он уплачивает потребителю неустойку в размере 3%. В соответствии с п. 2 ст. 28 этого Закона срок исполнения данной услуги должен определяться в минутах.

Считаю, что с ответчика должна быть взыскана неустойка за просрочку исполнения обязательств по договору перевозки в размере стоимости услуги, поскольку неустойка уже составляет более 100%, а в соответствии с п. 4 ст. 20 Закона сумма неустойки ограничивается суммой договора.

В соответствии со ст. 444 Гражданского кодекса РСФСР, ущерб, причиненный гражданину, должен быть взыскан в полном объеме. В результате противоправных действий ответчика мне был причинен ущерб (перечислите ваши расходы, подтвержденные квитанциями и проездными документами.

В соответствии со ст. 13 Закона «О защите прав потребителей» моральный вред, причиненный потребителю вследствие нарушения его прав, предусмотренных законодательством о защите прав потребителей, подлежит возмещению причинителем вреда.

Действиями ответчика мне были нанесены физические и нравственные страдания. Из-за переживаний у меня ухудшилось состояние здоровья, я был вынужден обратиться к врачу. Этот факт подтвержден записью в журнале амбулаторного приема больных медицинского пункта ... под номером ... врачом (Ф. И. О.) такого-то числа. Кроме того, я, зная свои права потребителя, по приезде домой немедленно ... 1994 года обратился к ответчику с претензией, в которой требовал выплатить мне неустойку и возместить убытки. Претензия не была удовлетворена. Ответчик сослался на внутренний документ своего ведомства, который противоречит Закону «О защите прав потребителей». В течение длительного времени я пытался в досудебном порядке урегулировать конфликт, однако мне это не удалось. Это нанесло мне дополнительные нравственные страдания. Моральный вред, нанесенный ответчиком, я оцениваю в ... рублей.

На основании изложенного, руководствуясь ст. 13, 16, 28, 29 Закона «О защите прав потребителей», ст. 444 Гражданского кодекса РСФСР, ст. 131 Основ гражданского законодательства, прошу:

1. Взыскать с ответчика в мою пользу неустойку за просрочку исполнения обязательств в размере ... рублей; материальный ущерб в размере ... рублей; моральный вред в размере ... рублей.

2. Взыскать с ответчика в доход государства штраф в соответствии с п.6 ст. 11 Закона «О защите прав потребителей» в размере цены моего иска - ... рублей.

3. В соответствии со ст. 16 Закона «О защите прав потребителей» прошу освободить меня от уплаты госпошлины.

Приложение:

1. Копия авиабилета.

2. Копия счета за проживание в гостинице.

3. Копия счета за междугородный телефонный разговор.

4. Копия двух билетов на автобус.

5. Копия претензии от ... 1994 года.

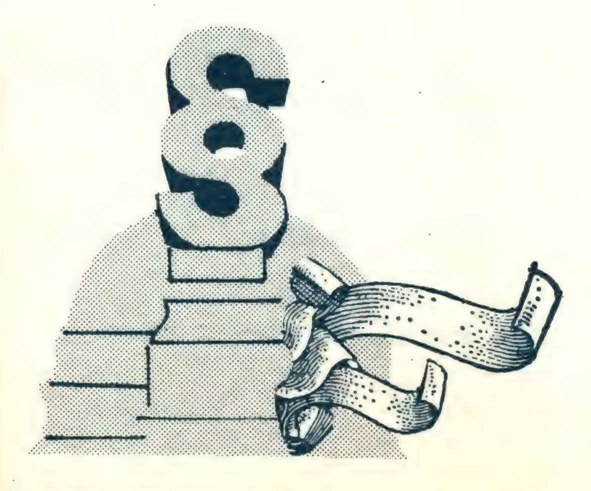
6. Два ответа ответчика.

7. Копия искового заявления для ответчика и т. д.

Дата

Подпись

Материал подготовила
Т. БОЙКО



 ФРАЗЫ 

Обезжиренный жир.

Раньше на работу шли, как на праздник, сейчас с работы идут, как с праздника.

Любого можно заставить быть добровольцем.

Демократия у нас есть, демократов уже нет.

Каждый рабовладелец от всего сердца желает своему рабу крепкого здоровья.

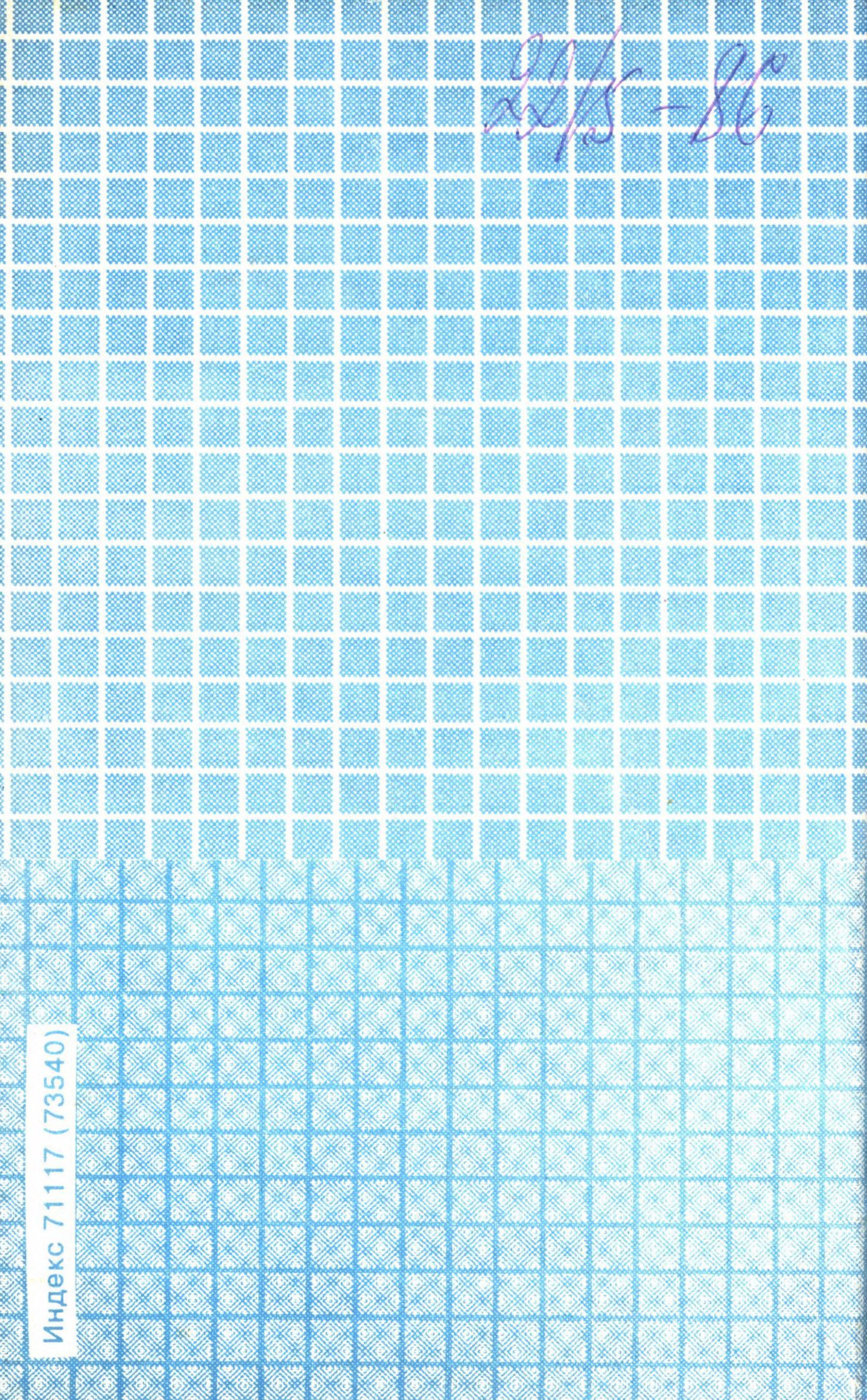
Если вам снится колбаса, значит, навешают на уши лапши.

Какую надо иметь армию экономистов, чтобы до такой степени развалить экономику?!

Мы уже не хотим хорошо жить, мы хотим кушать!

Кто же тебе виноват в том, что ты честный?!

А. Я. ПЕРЛЮК,
Кировоград


Индекс 71117 (73540)


5/95
ЭКО